Dave McClure'dan girişimcilere tavsiyeler

Business Leaders

Start Up

KKTC FİYATI: 10 TL

StartupDergisi StartupDergisi Start Up

Kasım 2016 Ocak 2017
Yıl 2 Sayı 2016/11 8.00 TL
StartupDergi.com





en etkili 25 LİDER

fethi kamışlı

"hayallerimi kovalıyorum"

+ EN KÂRLI DEĞİŞİM



ortak şart mı

katkılarıyla



ISSN 2147-1525



editör

DB DOĞAN BURDA DERGİ
YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

EN KRİTİK BARİYER

Start up dünyasında son yıllarda yaşanan yükselişi kimse yadsıyamaz. STK'lar, üniversiteler ve özel sektör desteğinin yanı sıra devlet eliyle hayata geçirilen teknokentler, Ar-Ge yardımları ve hibeler ekosistemi besliyor. Ancak maalesef bunlar yetmiyor. Bugün hangi girişimciyle konuşsam herkesin dile getirdiği ortak sorun rekabet edebilecek serbest ortamın olmaması. Kısa bir süre önce Dropbox ve Google Drive gibi en popüler iki bulut depolama servisine olan erişimin yasaklanması, crowdsourcing gibi fonlama mekanizmalarının yasal mevzuatının olmaması ve Airbnb kiralama modeline yasak getirilmek istenmesi gibi gelişmeler girişimciliğin önünde ciddi bir bariyer olarak yükseliyor. Bu durum sadece bu alandaki girişimlerin değil aynı zamanda birçok alanda hayata geçirilmek istenen girişimlerin bile fikir aşamasında ölmesine neden oluyor.



Bu nedenle devletin özellikle mevzuatlar açısından girişimcinin önünü açması gerekiyor.

Daha büyük bir start up ekosisteminden, sadece Türkiye pazarını hedeflemeyen ve değerlemesi milyar doları bulabilecek girişimlerden söz etmek istiyorsak ilk ve en kritik adım bu olmalı.

Keyifli okumalar dileğiyle...

Nilüfer Gözütok Ünal

Start Up

İcra Kurulu Başkanı
Mehmet Y. Yılmaz
Yayın Direktörü (Sorumlu)
M. Rauf Ateş
Yayın Koordinatörü
Ebru Fırat Tayman
Yayın Yönetmeni
Nilüfer Gözütok Ünal
Görsel Yönetmen
Murat Engin Bilgin
Katkıda bulunanlar
Sedef Seçkin Büyük, Aslı Sözbilir, Ayçe Tarcan, Fatoş Bozkuş, Gözde Yeniova, Hande Yavuz, Nil Dumansızoğlu, Özlem Aydın Ayvacı, Elçin Cirik, Ayşegül Sakarya, Özlem Bay
Grafik Yaman Tetik
Fotoğraflar Gökhan Çelebi, Hüseyin Öngen
Ankara Temsilcisi Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 95

Yönetim
Genel Yayın Koordinatörü Yeşim Denizel
Tüzel Kişi Temsilcisi Ferit Özkaşıkçı
Satış Direktörü Orhan Taşkın
Finans Direktörü Didem Kurucu
Üretim Direktörü Servet Kavasoğlu

Kurumsal İletişim Direktörü Seren Urun
Reklam
Grup Başkanı Koray Bilici
Grup Başkan Yardımcısı Funda Baykal
Satış Koordinatörü Seda Erdoğan Dal, Ebru Elçi
Satış Müdürü Aslıhan Aslan, Altuğ Selçuk, Beril Güroğlu, Şerife Dökmetaş
Proje Müdürü Selçuk Ergenç
Teknik Müdür Nusret Kırımlıoğlu
Tel: 0 212 336 53 60-(3 hat) **Faks:** 0 212 336 53 90
Rezervasyon
Tel: 0 212 336 53 00-57-59 **Faks:** 0 212 336 53 92-93
Ankara Bölge Temsilcisi Sezinur Balıkçıoğlu
Tel: 0 312 207 00 72 - 73
Hedef Sayfalar
Tel: 0 212 336 53 70 **Faks:** 0 212 336 53 91
Trump Towers Kule 2 Kat 24 34387 Şişli / İstanbul

Yönetim Yeri
Trump Towers Kule 2 Kat 21-24 34387 Şişli / İstanbul
Tel: 0 212 410 35 74 / **Faks:** 0 212 410 33 57
Baskı Vatan Ofset Yayıncılık ve Matbaacılık A.Ş
Adres: Sanayii Mahallesi 1650. Sokak No :2
Doğan Medya Tesisleri Esenyurt İstanbul
Tel: 0212 622 19 00
Dağıtım Yaysat A.Ş. **Tel:** 0 212 622 22 22
Yayın Türü Yerel, süreli, üç aylık
FIPP üyesidir.

DB Okur Hizmetleri hattı Tel: 0212 478 03 00
okurhizmetleri@doganburda.com
DB Abone Hizmetleri hattı
Tel: 0212 478 03 00 **Faks:** 0212 410 35 12-13
abone@doganburda.com
Pazar hariç her gün saat 09.00-18.00 arasında hizmet verilmektedir.

Start Up

içindekiler

En etkili 25 LİDER 16



Start Up Dergisi, Türkiye'de ilk defa "Start Up Dünyasına Yön Veren 25 İş İnsanı"nı seçti. Listenin zirvesinde Hüsnü Özyeğin, Nevzat Aydın, Ali Sabancı, Hasan Aslanoba ve Sina Afra yer aldı.

"Zenginleşmenin yolu girişimcilikten geçiyor" 24

Türkiye'de girişimcilik denince akla gelen ilk isimlerden biri olan Koton'un kurucusu Gülden Yılmaz ile girişimciliğin geldiği noktayı, yaşanan sorunları ve başarılı girişimleri konuştuk.



Destek yağmuru 28

Start up'lara yönelik destekler arttı. Yurt dışındakiler hariç Türkiye'de hibe ve teşvik desteği sunan 56 kamu kurumu bulunuyor. Sunulan teşvik ve hibe programlarının sayısı ise 400'ün üzerinde…

"Vadi'deki yatırımcılarla tanıştırıyoruz" 34

Dave McClure, 6 yıl önce 500 Startups'ı kurduğunda 500 girişimciye yatırım yapmak hayaliyle yola çıktı. Bugün ise kuruluş, üçte biri ABD dışında olmak üzere 1.600'den fazla start up'a yatırım yaptı.



KÖŞE YAZARLARI

12
FINTECH 14
SINIR ÖTESİ 44
İLK YILLAR 68
LİSELİ START UP 74
DIGITALS 94
BAŞARISIZLIK 96
MOBİL GİRİŞİM 98
Bİ FARK YARAT 99
HIZLI START UP



100 milyon kişiye nasıl ulaştılar? 48



ortak şart mı 52



62 Sayısı 700'ü aşan "iş melekleri" hangi yatırımcılara ve ne tür şirketlere yatırım yapıyor? Öncelikle tutkulu, işini bilen, hızlı ve büyüme potansiyeli yüksek start up'ları izliyorlar. Aksiyon ve çıkış planı olanlar ve değerlemeleri doğru yapanlar ise gözde...

Genç ve girişimci kuşak, Türkiye iş dünyasında kuralları yeniden yazıyor. "Hızlı Start Up" köşesi işte bu kuşağın başarılı girişim öykülerini sayfalarımıza taşıyor. 99



"Dijitalleşmede lider olacağız" 70



Ersin Pamuksüzer, yeni nesil girişimcilik hikayesini ve gelecek planlarını Start Up Dergisi'ne anlattı.

"İleri aşama işleri de destekliyoruz" 82

YENİ DÖNEM BAŞLIYOR 76

What's Up

Start up şirketlerinden son haberler, yatırımcılar dünyasından son gelişmeler. Hepsi burada... 112



"Soruna değil çözüme odaklanın" 88



Delivery Hero, çevrimiçi yemek siparişlerinde dünyanın en büyük çatı sipariş şirketi. Mayıs 2015'te Yemeksepetini 589 milyon dolara satın aldı. Delivery Hero'nun kurucusu ve CEO'su Niklas Östberg, bu alımdan çok memnun.

106 Start Up Arena

MELEK YATIRIMCI

Melih ÖDEMİŞ startup@doganburda.com



GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ SORULARINIZI BEKLİYOR

"Yatırımcı **risk almıyor**"

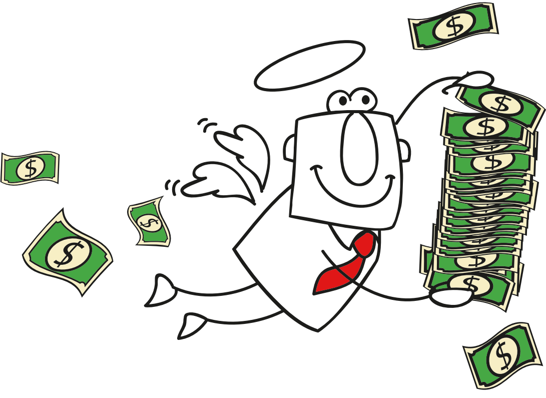
"Tazedirekt, İncir, Annelüften gibi iddialı girişimler kapandı. Son dönemde ortam, yatırımcının daha fazla risk almasını teşvik etmiyor. İddialı projeler olsa da kaybı bir noktada kesmek adına son ve acı kararı vermek en doğru karar olabiliyor."

1 Son dönemde Tazedirekt, İncir, Annelütfen gibi iddialı girişimlerin kapandığını görüyoruz. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu girişimlerin hayatına devam edememesinin sebebi, Türkiye'deki start up ekosistemiyle nasıl ilişkilendirilebilir?

İstatistiksel olarak bakarsak ne kadar iddialı olursa olsun, her girişimin kurucularını ya da yatırımcılarını mutlu edemeden kapanma ihtimali oldukça yüksek. Bu işin doğasında kazanmaktan çok kaybetmek var. Adı geçen üç girişimin üçü de gerçekten iyi fonlanmış, ekipleri güçlü ve uzunca bir süredir hayatını devam ettirebilen girişimlerdi. Hepsinin ortak noktası e-ticaret girişimleri olması.

Son yıllarda e-ticaretin farklı kollarına ve iş modellerine çok sayıda yatırım yapıldı. Aşırı rekabetçi bir ortam oluştu. Bu aşırı rekabetçi ortam, pazarlama giderlerini yukarıya çektiği gibi girişimlerin ihtiyaç duyduğu yatırım, kaliteli insan kaynağı gibi alanlarda ise arz eksikliğine yol açtı. Bu da girişimlerin hayatta kalmasını zorlaştırdı. Bundan sonrası kurucuların maddi manevi dayanma gücüne, mevcut ya da yeni girecek yatırımcıların da risk iştahına kalıyor. Maalesef Türkiye'de son dönemlerde ortam, yatırımcının daha fazla risk almasını teşvik etmiyor. Bütün bunları bir araya getirdiğiniz zaman ne kadar iddialı projeler olsalar da kaybı bir noktada kesmek adına son ve acı kararı vermek en doğru karar olabiliyor. Ama bunu ekosistemin geneliyle ilişkilendirmenin doğru olacağını düşünmüyorum.





3

Türkiye'deki melek yatırımcılar, Türkiye dışında başka pazarlardaki girişimlerle ilgileniyor mu? Hangi pazarlardaki girişimlerin yatırım yapmak için daha uygun olduğunu düşünüyorsunuz?

Bununla ilgili bir genelleme yapmak doğru olmaz. Bu konuya çok sıcak bakan yatırımcılar olduğu gibi melek yatırımcılığın felsefesi gereği girişime ve girişimciye coğrafi olarak yakın olmayı her zaman tercih eden yatırımcılar da var. Ben Türkiye'de yatırım yaptığım gibi yurt dışında da yatırım yapıyorum. Benim gibi hareket eden çok sayıda yatırımcı da mevcut. Melek yatırımın ana fikri, girişimciye paranın yanı sıra mentorluk, network gibi destekler verebilmek. Tabii ki İstanbul'da yaşayan bir yatırımcı için San Francisco'da kurulu bir girişime para dışında sağlayabileceği faydalar, hemen yakınında kurulu bir girişime sağlayabileceği faydalar gibi olamaz. O yüzden gerek pazar riskini dağıtmak gerek daha büyük bir girişimci havuzu arasından seçeneklere ulaşabilmek açısından yurt dışındaki girişimlere yatırım yapmak avantajlı. Ancak mesafenin uzaklığı, aynı etkin çevreye sahip olamamak, girişimciyle sık sık bir araya gelememek gibi sebepler yüzünden de dezavantajlı. İyi bir denge sağlamak açısından, yatırımcının çevresinin nispeten daha geniş olduğu, lokal yatırımcılarla birlikte hareket edebileceği ve iyi girişimlere erişiminin olduğu bölgelerde yatırım yapmak daha akılcı oluyor. Ancak bu da her yatırımcı için değişebilir. O yüzden spesifik bir bölge ya da ülke söylemenin doğru olduğunu düşünmüyorum.

2

Türkiye'nin son dönemde yaşadığı ekonomik ve siyasi atmosfer yabancı yatırımcıyı nasıl etkiliyor? OHAL döneminin uzayacağının açıklanması, yatırımcıyı etkiledi mi?

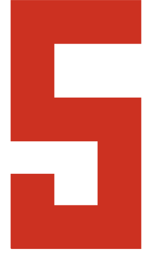
Burada söyleyeceklerim tamamen kendi fikirlerim ve gözlemlerim. Bu soruyu verilerle cevaplayacak kadar somut bilgiye sahip değilim. Ancak bir yatırımcının yatırım yaparken aradığı şeyler; düzgün ve güvenilir bir hukuki zemin, büyüyen ve istikrarlı bir ekonomik yapı ve bunların hepsini bir arada tutup güven veren istikrarlı bir yönetim. Ne yazık ki son yıllarda Türkiye'de bu saydıklarımızın hiçbirisi daha iyiye gitmiyor.
Yatırımın, fikirlerin, girişimcilerin rahatça hareket edebildikleri bir dünyada, siz ülke olarak rekabetçi bir zemin yaratamazsanız öncelikle tamamen risk algısıyla hareket eden sermayenin başka taraflara kayması kaçınılmaz olur. O yüzden ben son dönemde yaşadığımız gelişmelerin hem yerli hem yabancı yatırımcıyı ciddi anlamda ürküttüğünü düşünüyorum.



4

Bir girişimci, girişimini kurduktan ve ivmelenip yatırım aldıktan sonra şirketi ayakta tutmak için nasıl hareket etmeli? Start up ruhunu kaybetmeden kurumsallaşmak nasıl olur?

Aslında bu pek de sorulmayan bir soru. Dışarıdan bakıldığında bu dönem girişimler açısından nispeten daha kolay zamanlarmış gibi görünüyor. Ancak hiç de öyle değil. Girişimin her döneminde ayrı zorluklar var. Öncelikle alınan yatırımın etkin bir şekilde kullanılması çok önemli. Çünkü para en bol zamanında bile çok dikkatli kullanılması gereken bir kaynak. Orta ve uzun vadeli planları çok iyi yapmak, stratejik hareket edebilmek de çok önemli.
Start up ruhunu kaybetmeden büyümek ise çok zor bir konu. Şirketin genetiğinde bir dinamizm oluşturmak ve bunu korumak lazım. Bu da çalışan sayısı arttıkça ister istemez bozuluyor. O yüzden küçük ekipler halinde çalışmak, uzlaşmayı bilerek çatışmayı özendirmek, şirket içi tatlı bir rekabet yaratmak, insanların keyifle gelip uzun saatler geçirebileceği ortamlar oluşturmak, yapılabilecek onlarca şeyden sadece bazıları. Bütün bunların ortak noktası ise insan kaynağı. Girişimler özellikle bu noktada erişebildikleri en iyi ve şirket kültürüne en uygun yetenekleri aralarına katmalı.



Kurumların start up'larla iş birliği yapmasının önemi nedir? Hangi sektörler ve şirketlerin start up'larla iş birliği yapması daha uygun olur?

Şirketler büyüdükçe ve yaşlandıkça kurucularının dinamizmini ve ruhunu genelde kaybediyor. Bu noktada onları o dinamik ve yaratıcı ruhu taşıyan start up'larla bir araya getirmek bir nevi aşı etkisi yaratıyor. Kendi içlerinden çıkarmakta zorlandıkları yeni fikirleri, inovasyonu, hızı, start up'larla etkileşim sayesinde yakalayabiliyorlar. Bu tip iş birlikleri girişimcilik ekosisteminin oturmuş ve gelişkin olduğu yerlerde çok daha yaygın. Bizde bu kültür yeni yeni oluşuyor. Pek çok kurumda çalışan profesyonel ya da patronda hala "parası neyse veririz, biz daha iyisini yaparız" anlayışı hakim. Her sektörde kurum ve start up ilişkisi yaratmak mümkün. Tabii ki göz önünde olan telekom, bankacılık, sağlık gibi sektörler, dev şirketlerin ve regülasyonun bol olduğu, tam olarak da bu nedenle, rahatsız edilmeye oldukça müsait sektörler. O yüzden bu alanlarda bu ilişki tipini görmek çok mümkün. Ancak hızı ve inovasyonu yakalamak isteyen her hantallaşmış şirket, start up'larla etkileşime girmekten fayda sağlar diye düşünüyorum.

Geleceğinden umutlu olduğunuz yeni girişimlerden örnekler verebilir misiniz? Hangi sektörlerde, hangi problemlere çözüm getiriyorlar?

Burada biraz kendi yatırım yaptığım ve iyi bildiğim girişimleri sayabilirim. Artık her şeye rağmen Türkiye'de her gün yeni girişimler kuruluyor. Hepsini takip etmek mümkün değil.

Bu yaz yatırım alan Insider, öncelikli olarak e-ticaret sitelerinin ziyaretçilerini sadık müşteriye döndürme noktasında çok kullanışlı araçlar sunan bir SaaS çözümü. Hem yurt içinde hem yurt dışında hızla büyüyorlar. Bu yaz, ikinci tur yatırımını tamamlayan Kolay İK, küçük ve orta ölçekli şirketlerin insan kaynakları ihtiyaçlarını karşılamaya aday bir SaaS çözümü. Bir diğer umutlu olduğum ekip de Anlatsin.com ekibi. Oldukça genç bir ekip olmalarına rağmen işveren markalaşması alanında sundukları çözümlerle oldukça başarılı bir büyüme yakaladılar.



Bir start up için yatırım alınması gereken en kritik aşama hangisi? Alınan yatırım hangi alanlarda değerlendirilmeli? Siz, hangi aşamadaki girişimlere daha çok inanıyor ve yatırım yapıyorsunuz?



Bu soruya verilecek doğru tek bir cevap yok. Prensip olarak ilk kuruldukların da ya da fikir aşamasında yatırım almamalarının daha sağlıklı olduğunu söylüyoruz. Ama bu da pek doğru değil, çünkü o zaman da en yakınlarındaki ailelerinden yatırım alıyorlar ya da kendi birikimlerini inandıkları işe yatırıyorlar. Genelde, belli bir ivme yakaladıktan sonra parayla ciddi kaldıraç etkisi yaratabilecekleri zaman, yatırım almak için en doğru ve kritik zaman. Yatırımın hangi alanda değerlendirileceği her girişim için farklılık gösterebilir. Ancak rekabette kalıcı bir şekilde öne geçirebilecek ve kalıcı, sağlıklı etki yaratabilecek harcama alanlarına öncelik vermek daha doğru. Kendi açımdan ise daha çok erken aşamada olan şirketlere yatırım yapmakla birlikte bugüne kadar hemen her aşamada girişime yatırım yaptım diyebilirim. Burada benim için önemli olan, girişimin benim yapacağım yatırım ve verebileceğim yardım sayesinde ne kadar fark yaratabileceği.

AGENDA

İhsan ELGİN ihsan.elgin@ozyegin.edu.tr



Kurumlarda girişimcilik dönüşümü

Kurum içi girişimcilik, son dönemin en çok tartışılan konularından biri. Şirketlerin girişimci bir şirkete dönüşmesi için 6 unsurda yapısal değişimden geçmesi gerekiyor. İşte o unsurlar…

Son dönemlerde her yerde kurum içi girişimcilik ve kurumsal girişimcilik konularını duyuyoruz. Herkes konuya bir açıdan yaklaşıp yazılar yazıyor, etkinlikler yapıyor ve eğitimler veriyor. Ama zamanında iş dünyasının önemli konuları olan toplam kalite yaklaşımı, toplam verimlilik veya dijitalleşmede olduğu gibi girişimcilik de kurumlar açısından şirketinin bütününde aksiyon alınması gereken bir konudur. Bu yazımda, son 6 yılda 25'ten fazla büyük kurumda elde ettiğim pratik tecrübe ve Stanford, Harvard ve MIT'nin akademik programlarından aldığım teorik bilgiden yola çıkarak bütünsel değişim için gerekenlere değineceğim. Yukarıda bahsettiğim gibi konuyu kurum içi girişimcilik olarak, yani sadece kurumun içinde girişimcilik aksiyonlarının yapılması olarak değil de tüm şirketin girişimci şirkete dönüşmesi olarak tanımlamanın daha doğru olduğunu ifade ederek başlayalım.

DEĞİŞİM NEREDE OLMALI?

Bir şirket, şirketin yarınına yön veren liderler (üst düzeyler), bugünün operasyonunu sürdüren yöneticiler (orta düzeyler), süreçleri hayata geçiren çalışanlar, bu grupların çalışma ortamını düzenleyen yazılı kurallar (prosedür/süreç) ve yazılı olmayan kurallardan (kültür) oluşur. Şirket dışında ise onlara altyapı unsurları sağlayan veya satışlarına destek veren paydaş ekosistemleri bulunur. Eğer bir şirkette gerçek değişim isteniyorsa bu 6 unsurda da yapısal değişim kaçınılmazdır. Aksi takdirde güzel bir iletişim veya çalışan motivasyonunu artırma çalışmasından öteye geçmesi mümkün değildir.

Her unsur için gereken aksiyonu tanımlamadan bir şeyi hatırlatmak istiyorum. Esasında tüm şirketler zamanında bir yeni girişimdi ve bugünün patronlarının çoğu başlarda bir girişimciydi. Bu nedenle şirketler başlarda girişimcilik bakış açısı ve davranışıyla yönetiliyordu. Problem çözme yaklaşımıyla aksiyon ve çözüm odaklı hareket ediyorlardı. Çevik davranırlar ve az kaynakla çok iş denerlerdi. Şimdi de kurumlar profesyonel büyük kadrolarıyla eskisi gibi davranmaya çalışıyor.

6 BÜYÜK DEĞİŞİM

1. CEO: Şirketlerin liderleri, artık bugünü yönetmeyi yöneticilerine bırakmalı ve bir sonraki adımı yani yarını düşünmeli. Bunu düşünürken de şirketin mevcut iş modeli dışında neler olabileceğine odaklanmalılar. Yeni strateji olasılıklarını test ederken erken seviye yatırımcısı gibi yani melek yatırımcı veya risk sermayesi yatırımcısı gibi düşünmeliler. Her alternatifi yeni bir start up fikri gibi görmeli ve melek yatırımcı kriterleriyle karar vermeliler.

2. Orta düzey yöneticiler: Bu grup, İK'nın yardımıyla kadrolarındaki girişimci ruhlu çalışanları keşfetmeye odaklanmalı ve sonrada onların yeni fikirler üzerinde çalışmaları için zaman yaratmalılar. Bu sırada girişimci mentoru gibi davranmalılar.

3. Çalışanlar: Şirket çalışanları, mevcut işlerini yaparken eş zamanlı olarak şirketin içinde oluşmuş kendi işleri dışındaki statükoyu da zorlamalı. Bunun için olanları gözlemlemeli, gördüklerini sorgulamalı ve çözüm fikirlerini geliştirmek için farklı departmandan kişilerle network yapmalılar. Oluşan yeni fikirleri için akıllı riskler almalılar.

4. Süreçler: Şirketlerin yeni fikirler için departmanlardan ve hiyerarşiden bağımsız tanımlanmış bir kurgusu olmalı. Yeni bir fikre sahip bir çalışan, nereye

başvuracağını, nasıl bir sürecin (adımlar ve destekler) onu beklediğini ve sonunda neler olabileceğini (ödüllendirme gibi) bilmeli.

5. Kültür: Şirket içinde yeni fikirlerin her seviye tarafından özgürce dile getirildiği, yeni fikirleri denemenin ve yanılmanın olağan karşılandığı, hatta desteklendiği bir kültür yaratılmalı. Ayrıca İK'nın işe alım süreçlerinde girişimci karakterine sahip yeteneklere odaklanılmalı ve teklif paketleri ona göre tasarlanmalı.

6. Ekosistem: Tüm şirketler, artık hızlanan teknolojik değişim ve yeni trendlerin güçlü etkisiyle her şeyi kendileri yapmaya odaklanmak yerine, kendi çevrelerindeki paydaş network'ünün yanı sıra bir start up ekosistemi yaratarak onlarla akıllı iş birliği stratejileri geliştirmeli.

YENİ DÖNEM

6 maddede kısaca özetlemeye çalıştığım gibi günümüzün büyük kurumları yeni bir sınavdan geçiyor. Sahip oldukları yetenekleri yeni iş fikirleri üretmeleri için motive ederken onları kaybetmemek için de şirket kültürünü ve prosedürlerini de yeniden tasarlamaları gerekiyor.
Bu girişimsel dönüşümü gerçekleştiremeyen şirketler, bir zamanların devi Kodak, BlockBuster veya Nokia gibi iş dünyası eğitimleri için bir vaka analizi olma sonuyla karşı karşıya. Şirketlerin ve liderlerin cesur kararlar vermeye her zamankinden daha çok ihtiyacı olduğu bir dönem bizi bekliyor.



startups watch

son rakamlar ne diyor?

- **2016 yılının ilk 3 çeyreğinde Türk girişimlerine yapılan toplam yatırım tutarı 49,1 milyon dolara ulaştı.**
- **Sayıca en fazla yatırım turu, şubat ayında (10 yatırım) gerçekleşirken tutar olarak en yüksek meblağda yatırım 23,3 milyon dolarla mart ayında 8 farklı yatırım turunda gerçekleşti.**
- **Yalnızca 3'üncü çeyrekte toplam 2,5 milyon dolar tutarında 11 adet çekirdek, toplam 10,4 milyon dolar tutarında 4 Seri A yatırımı gerçekleşti.**
- **2016 yılının 2'nci çeyreğiyle kıyaslandığında yatırım tutarlarında yüzde 47'lik bir artış olsa da yatırım turu sayısında yüzde 17'lik bir azalma oldu.**
- **Toplam yatırım tutarları ve yatırım trendine bakıldığında emlak (6,8 milyon dolar), fintech (3 milyon dolar) ve pazar yeri (0,3 milyon dolar) girişimleri ön plana çıkıyor.**

ETKİNLİK

4. Kurumiçi Girişimcilik Konferansı / 23 Kasım 2016
"Kurumiçi girişimcilik" kurumsal şirketlerin sürdürülebilir büyümedeki yükselen stratejisi haline geldi. Türkiye'de bu konudaki ilk etkinlik olan ve 4 yıldır düzenlenen bu konferansta dünyadan ve Türkiye'den sektörlerinde lider şirketlerden, uzman konuşmacılar bu konudaki son trendleri, yeni uygulama modellerini katılımcılarla paylaşıyor. Detaylı bilgi için www.kurumicigirisimcilik.com

Global Girişimcilik Haftası: 150 ülkede kutlanan yerel, ulusal ve küresel etkinliklerle gençleri yenilikçilik potansiyellerini keşfetmeye teşvik eden bir kampanya olan Global Girişimcilik Haftası (GGH), 14-20 Kasım 2014 tarihleri arasında kutlanacak. Girişimcilik konularında oldukça etkili çok sayıda etkinliği linkten takip edebilirsiniz: www.globalgirisimcilikhaftasi.com

Kitap tavsiyeleri

The Innovators: How a Group of Hackers, Geniuses and Geeks Created the Digital Revolution/ Walter Isaacson
Steve Jobs'un biyografisinin yazarından, bilgisayar ve interneti yaratan insanların hikayesi. Hem teknolojinin hem de onu besleyen kültürün bir arada portresi. Bu kitabı girişimcilere tavsiye ediyorum.

Originals/Adam Grant
Adam Grant, bu kitabında dünyayı iyileştirmeye "orijinal olma" perspektifinden bakıyor. Sadece dünyaya bakış açınıza değil sizin yaşam şeklinize dair de geliştirici ipuçları içeriyor. Okuyuculara ilham verici olabilir.

The Third Wave/Steve Case
Geleceğin girişimcisinin vizyonu nasıl olacak? New York Times ve Wall Street Journal listelerinde çok satan bu kitapta yazar, hızla değişen teknoloji dünyasında "nasıl başarılı olunabilir" sorusuna dair bir yol haritası paylaşıyor.

Elçin CİRİK ecirik@capital.com.tr



Bankalar Mars'tan fintech'ler Venüs'ten

Fintech'ler ve finansal kurumlar pek çok konuda birbirinden ayrışıyor. Ancak fintech rüzgarından çok olumlu etkilenip bunu kendi iş yapış biçimlerine, ürün ve hizmetlerine hatta iş modellerine yansıtan finansal kuruluşların da sayısı her geçen gün artıyor.

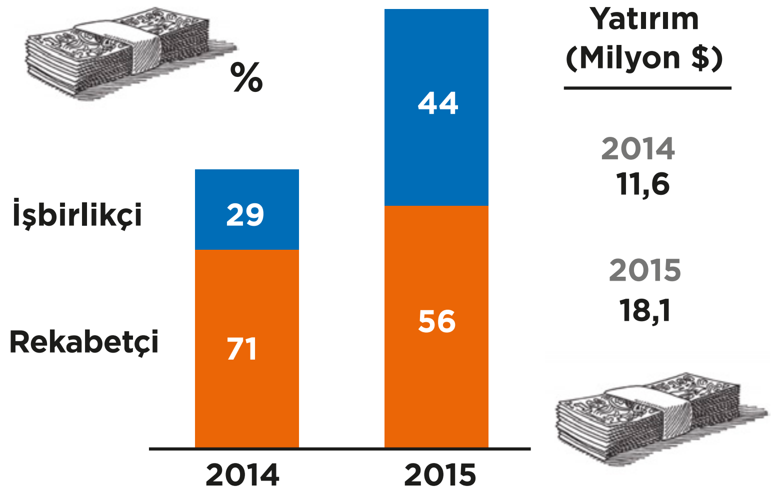
Finansal kurumlar ve fintech'ler birbirlerinden pek çok konuda ayrışıyor. Peki gerçekten tüm finansal kurumlar Mars'tan ya da bütün fintech'ler Venüs'ten mi? Yoksa farklı gezegenlerde yaşayan örnekleri de var mı? Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Canko, hem büyüyen ekosistemin son rakamlarını açıklıyor hem bu sorunun yanıtını şöyle aktarıyor:

İŞ BİRLİĞİ KURUYORLAR

"Fintech'ler ve finansal kurumlar pek çok konuda birbirinden ayrışıyor. Ancak fintech rüzgarından çok olumlu etkilenip bunu kendi iş yapış biçimlerine, ürün ve hizmetlerine hatta iş modellerine yansıtan finansal kuruluşların da sayısı her geçen gün artıyor. Fintech şirketlerinin de bir kısmı finansal kuruluşlarla rekabete odaklanırken bir kısmı birlikte nasıl iş yapabileceklerine odaklanmış durumda. Accenture'ın yaptığı bir araştırmaya göre fintech şirketlerine iş birliği amacıyla yapılan yatırımların oranı geçen yıla göre yüzde 138 büyüyerek bugün tüm fintech yatırımlarının yüzde 44'üne ulaşmış durumda. Bu araştırma her iki taraf için de iş birliğine büyük bir iştah olduğunun güzel bir göstergesi.


Soner Canko

BÜYÜME SÜRÜYOR Bu dönemde fintech ekosistemi büyümeye devam ediyor. Financial Technology Partners (FTP) tarafından her ay fintech ekosistemine ait küresel karne yayınlanıyor. Bu rapora göre 2016'nın üçüncü çeyreğinde fintech ekosisteminde toplam 4,9 milyar dolarlık yatırım yapıldı.
Startups.watch verilerine göre Türkiye'de yılın 3'üncü çeyreğinde girişimlere yapılan toplam yatırım tutarı 13 milyon dolar seviyesinde. Fintech'ler de bu yatırımdan yüzde 23 pay aldı."



BKM
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

ARTIK FINTECH'LERİN DE FEDERASYONU VAR

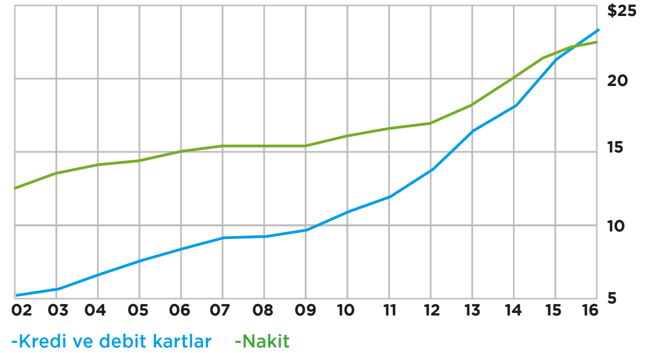
Geçtiğimiz dönemde dünya üzerindeki farklı ülke ve şehirlerde faaliyet gösteren fintech organizasyonlarını bir çatı altında birleştirmek adına önemli bir adım atılarak Küresel Fintech Merkezleri Federasyonu (Global FinTech Hubs Federation-GFHF) kuruldu. GFHF görevini özetle küresel fintech ekosisteminin gelişimi için birlik sağlamak, bilgi ve deneyimlerin paylaşımı ve fintech merkezleri arasında iş birliği için köprüler kurmak olarak tanımlayabiliriz. FinTech Istanbul'un da üyesi olduğu federasyon çatısı altında dünyanın 6 kıtasından 23 büyük fintech merkezi yer alıyor. FinTech Istanbul'un kurucularından Prof. Dr. Selim Yazıcı da bu konuda, "Gelişmiş ve gelişmekte olan merkezler arasında sağlanacak sinerji ve temel bilgi transferi, küresel anlamda fintech pazarının da gelişmesinde faydalı olacak" diyor.

KARTLI ÖDEMELERDE MİLAT NOKTASI

NAKDİ GEÇER Mİ? Fintech alanındaki olumlu gelişmeler ödeme sistemlerine de yansıyor. Öyle ki 2016 yılında ilk defa kartlı ödemelerin nakit ödemeleri geçmesi bekleniyor. Tüm dünyada nakit ödemeleri 22,6 trilyon doları bulurken kartla yapılan ödemelerin 23,2 trilyon dolara ulaşması bekleniyor.

ÖNEMLİ DEĞİŞİM Bu gelişme kartlı ve elektronik ödemeler için çok önemli bir dönüm noktası olarak görülüyor. Gelişen teknolojiyle birlikte daha çok kişiye erişim imkanının sağlanmasının bu gelişmede önemli bir rolü olduğu ve fintech'in meyvelerini toplamaya başladığı düşünülüyor.

Kartlı harcama artıyor
(Global rakamlar, trilyon dolar)



Kaynak: Euromonitor International

6 YILDA **10 KAT BÜYÜME**

2010 yılında kurulan Hesapkurdu, tüm bireysel kredi alanlarında, sigortacılık ve elektrik dağıtım sektörlerinde müşteriyle kurumları online pazaryerinde buluşturuyor. Hesapkurdu'nun kurucularından Ömer Paksoy ile başarılı iş modellerini ve hedeflerini konuştuk:

TASARRUF SUNUYOR "Müşterilerin tüm bireysel kredilerde ve sigorta branşlarında pazardaki oyuncuların teklifleri transparan olarak görmelerini ve bu şekilde tasarruf etmelerini sağlıyoruz.
Onur Tekinturhan ile birlikte finans alanında çalışırken gelişmiş ülkelerde kredi ve sigorta pazarında üçüncü parti şirketlerin hızlı büyüdüklerini gözlemleyerek bu iş fikrini geliştirdik. Dünyada bu alanda lider şirketlerle bağlantıya geçtiler. İtalyan Gruppo MutuiOnline'ın (MOL) kurucularıyla ortak olarak 2010 yılında Hesapkurdu'nu kurduk. Türkiye'de ortalama konut kredisi büyüklüğü 120 bin TL ve Hesapkurdu'nun karşılaştırmalı teklifleriyle bu alanda 15 bin TL'ye varan tasarruf oluyor.





HER AY 200 BİN MÜŞTERİ İş modeli olarak bankalar, sigorta şirketleri ve bu yıldan başlayarak elektrik dağıtım şirketlerini müşterilerle bir ortak platformda buluşturuyoruz. Bireysel kredi veren 25 bankanın 20'si ile birlikte çalışıyoruz. Geçtiğimiz 6 yılda toplam 2 milyon müşteriye teklif verdik. Her ay 200 bin yeni müşteriye ulaşıyoruz. Bizim iş modelimizde gelirimizi, birlikte çalıştığımız banka ve şirketlerden sağlıyoruz. Kuruluştan bugüne şirket olarak hacmimizi 6 kata çıkardık. 2015 yılında Türkiye'de en hızlı büyüyen 7'nci şirket olduk. 2017'de de hacmimizi 3'e katlamayı hedefliyoruz."





AYŞE İNAL ayse@inals.co

Eva Vucheva kimdir?

Dijital girişimci olan Eva Vucheva başarısıyla dünyada sayıca az olan kadın girişimcilere çok güzel bir örnek oluşturuyor. Eva, e-ticaret için içerik yerelleştirme platformu Contento.tech'in ortağı ve CEO'su. Ayrıca yapay alkolsüz içeceklere bir alternatif sunan The Family Bottling Company'nin de kurucusu.

Eva Vucheva, sosyalizm çökmeden 10 yıl önce gerçek bir girişimci ailenin içinde Bulgaristan'da doğdu. Ailesi, onu her zaman görüş sahibi olmaya ve gerektiğinde kurallara karşı çıkmaya yönlendiren olağanüstü insanlardan oluşuyordu. 1989 yılından sonra ailesi birkaç şirket kurdu, birkaç defa iflas ettiler, birkaç defa da son derece zengin oldular. Bu durumun Eva'ya çok büyük etkileri oldu. Aynı zamanda eğitime olan yaklaşımını da etkiledi. Şimdi dönüp geçmişe bakınca, hiçbir şeyin iki yıldan uzun süre dikkatini çekemediğini söyleyen Eva, "Yüksek öğrenim görmenin büyük bir zaman kaybı olduğu tezinin güçlü savunucularındanım. Tecrübelerime göre öğrenmenin en iyi yolu çalışmak" diyor. Okula Bulgaristan'da başlayan Eva, daha sonra iki yıllığına Uluslararası Yönetim Programı ile Almanya'ya gitti. Oradan mezun oldu. Şimdi bu süreci, "Mükemmel iki yıllık bir deneyimdi" sözleriyle tanımlıyor. "Üniversite olarak olmasa da farklı bakış açıları kazanmak, farklı bir kültürde yaşamak ve dünyayı daha iyi anlamak için öyleydi" diye konuşuyor. Eva, birkaç yıl çalıştıktan sonra bir görsel iletişim kursu için İtalya'ya gitti. İşin tuhaf yanı kursun eğitimi İtalyancaydı ve tek kelime İtalyanca konuşamıyordu. Ama yine de alıştı, öğrendi ve İtalya'da kalmaya devam etti. Almanya'dayken de Stuttgart'taki Bosch'un merkez ofisinde küçük bir odada 6 ay geçirdi. "Bu, şirket hayatının bana göre bir şey olmadığını anlamam için yetti de arttı" diyen Eva, böylece kendisini teknoloji şirketlerinin ayrılmaz bir parçası olarak bulduğunu söylüyor.

Eva Vucheva

Bugüne dek bilişim teknolojileri dış kaynak şirketi Sciant, Bulgaristan'ın en büyük dijital medya şirketi Netinfo ve CEE'nin (Avrupa Ekonomi Topluluğu) bir numaralı moda noktası Fashion Days'in eş CEO'luğunu yapan Eva Vucheva ile girişimcilik hikayesini konuştum.

"ADIM ADIM BÜYÜYORUZ"

"Aslında şu anda birbirinden tamamen farklı iki proje üzerinde çalışıyorum. Family Bottling Company, ailemle başladığım yeni bir girişim. Ailem hep profesyonel şarap üreticiliği yaptı. Son zamanlarda benzersiz bir içecek üretmeye başladılar: Alkolsüz

pembe şarap ve elma şarabı. İçeceklere talep artmaya başladı ve bu talebi karşılamak için paraya ihtiyaçları oldu. Ben de yatırım yapmaya karar verdim ve bu yeni şirketi kurduk. Diğer projem ise daha çok benim konfor alanımda... Fashion Days'ten ayrıldıktan sonra e-ticaret için bir B2B hizmet olan Contento.tech'i kurdum. E-ticaretteki ortaklarımız için ürün açıklamaları oluşturuyor, güçlendiriyor ve bunları globalleştiriyoruz. Bu iş Fashion Days'i ayrı bir birim haline getirerek başladı ve biraz da 'oyalanma' olarak gördüğümüz bir işti ama daha sonra istikrarlı bir şekilde süren bir hizmet ihtiyacına dönüştü ve şu anda da adım adım büyüyoruz.

FASHION DAYS'İN HİKAYESİ

Fashion Days, İsviçre kökenli bir girişim. Asıl fikir Gilt'in bir taklidini üretip bunu CEE'ye entegre etmekti. Sonrasında çok başarılı bir proje haline geldi ve 2012'de Naspers'a satıldı. Ben şirkete ikinci yılında şirketin Bulgaristan şubesinin pazarlamadan sorumlu müdürü olarak katıldım. Sorumlusu olduğum pazar hızla büyümeye başladı ve 6 ay içinde şubeyi ayrı bir kuruluş haline getirmeye karar verdik. Şirketi devraldım ve grubun en iyi ROI değerine sahip konuma getirdim. 2013'te bölge direktörü, 2014'te şirketin ürün ve pazarlardan sorumlu eş CEO'su oldum. 2015'in sonunda şirketi yeni bir satın almaya hazırladıktan sonra şirketten ayrıldım.

"BAŞARININ YÜZDE 80'İ ŞANS"

Birkaç yıl önce 7/24 çalışıyordum. Fashion Days'i büyütmeye fazlasıyla odaklıydım ve şirket de pazarda çok büyük bir dişli olmaya başlamıştı. Bunun benim kararlılığım ve çok çalışmamla gerçekleşmiş olduğuna kesinlikle emindim. Bir gün alanında çok tecrübeli olan mentorlarımdan biriyle öğlen yemeği yerken ona ne kadar harika bir iş çıkardığımdan bahsettim. O ise bana 'Yaşadığın şey harika, ama bilmelisin ki bu başarının yalnızca yüzde 20'si senin ürünün, geri kalan yüzde 80'i ise şans meselesi' dedi. O anda 'Evet, haklısın, eminim hiçbir şey benim ürünüm değildir, ben zaten boşuna bu kadar çalışıyorum' diye düşündüm. Ama şimdi geriye dönüp baktığımda onun haklı olduğunu görüyorum. Her zaman olduğum yerde hareketsiz kaldığımda ve hiçbir şey hareket etmediğinde, bu düşünce gerçekten ayakta kalmama yardım ediyor. Ben sadece elimden geleni, yani yüzde 100'ün yüzde 20'lik kısmını yapmalıyım. Zaten benim şu an yaptığım da bu."

"SAKİN OLUN VE KONTROLÜ KAYBETMEYİN"

Ben yalnızca iş dünyasıyla ilgili kuruluşlarda yer alıyorum. Endeavor gibi bir sivil toplum örgütünde ve bazı yerel hızlandırma merkezleri ve fonlarda mentorluk yapıyorum. Ayrıca şu anda eğitim alanında bağışlar yapıyorum, çünkü bana kalırsa bu oyun değişmek zorunda ve ben de bunun içinde gittikçe daha fazla yer almaya çalışıyorum. Girişimcilere tavsiyem, sakin olun ve kontrolü kaybetmeyin. İşin sadece yüzde 20'si elinizde. Mutlu olun.

"FİKİRLERE DEĞİL İNSANLARA YATIRIM YAPARSINIZ"



GÜZEL KRİTER Çok az yatırım yapıyorum. Bir arkadaşımın dediği gibi, "Fikirlere değil, insanlara yatırım yaparsınız." Klişe olabilir ama aynı zamanda bu en güzel kriterdir.

"SEZGİLERİMİ DİNLERİM" Ayrıca kendi sezgilerimi de dinlerim. Eğer bir şey beni bir anda haddinden fazla heyecanlandırırsa kendi kendime bu işi yapmaya istekli olduğumu düşünürüm. Bu benim için açık bir işarettir. Dediğim gibi tabii ki iş ve insanlar konusunda yanlış hükümlere kapıldığım olmuştur.

YAPILABİLECEK EN BÜYÜK HATA

BÜTÜNSEL BAKIŞ AÇISI Başarı ve başarısızlığın tam olarak tanımı nedir? Bana kalırsa hayatta ve iş dünyasında daha bütünsel bir bakış açısına sahip olmamız gerekiyor. Tabii ki daha zor ve daha iyi günler oluyor. Kimi zaman aptalca bir hareket yapar, aptalca bir fikre kapılır ve tüm paranızı bu aptal fikre yatırırsınız.

"ÖĞRENİLECEK ÇOK ŞEY VAR" Ama bunu yaptığımızda bile öğrenilecek çok fazla şey var. Bir insanın yapabileceği en büyük hata öğrenmeyi bırakmaktır. Geri kalan her şey yolculuğumuzun bir parçasıdır.



Özlem Aydın Ayvacı oaydin@capital.com.tr

En etkili 25 lider

Türkiye'de start up ekosistemi çok genç. Yine de ekosistemin bu noktaya gelmesinde genç ve ilham veren girişimcilerin payı büyük. Ancak onları destekleyen yatırımcı ve melekleri de unutmamak gerek. Start Up Dergisi, Türkiye'de ilk defa "Start Up Dünyasına Yön Veren 25 İş İnsanı"nı seçti. Listenin zirvesinde Hüsnü Özyeğin, Nevzat Aydın, Ali Sabancı, Hasan Aslanoba ve Sina Afra yer aldı.

Türkiye'nin çok genç bir start up ekosistemi bulunuyor. Startups.watch'un rakamlarına göre Türkiye'de 2016'nın üçüncü çeyreğinde yatırımcılar 17 girişime toplam 13 milyon dolar yatırım yaptı. Bu rakam, 2016'nın 2'nci çeyreğiyle karşılaştırıldığında yatırım miktarında yüzde 47, 2015'in aynı çeyreğiyle karşılaştırıldığında ise yüzde 19 artış ifade ediyor.
2016'nın 3'üncü çeyreğindeki yatırımları gelişmiş ülkelerle kıyasladığımızda ise Türkiye'nin oldukça geride kaldığı görülüyor. Aynı dönemde yapılan yatırım miktarı Fransa'da 743 milyon dolar, Almanya'da 479 milyon dolar, İspanya'da 805 milyon dolar, Lüksemburg'da 330 milyon dolar, İsveç'te 127 milyon dolar ve İsviçre'de 143 milyon dolar…
İşte bu rakamlar, aslında ekosistemin potansiyelini de ortaya koyuyor. Yerli ve yabancı uzmanlar da ekosistemdeki fırsatlara dikkat çekiyor, alınacak daha çok yol olduğunu söylüyor.
Türkiye'de start up ekosisteminin bugünkü noktaya gelmesinde ise en büyük pay, şüphesiz başarılı ve ilham veren girişimcilerle onları destekleyen yatırımcılar ve meleklere ait. Start Up Dergisi, Türkiye'de ilk defa "Start Up Dünyasına Yön Veren En Etkili 25 İş İnsanı"nı seçti.
Yapılan ankete 200'den fazla start up, girişimci ve yatırımcı oylarıyla destek verdi. İşte en etkili 25 iş insanı…

> "Hüsnü Özyeğin, Türkiye'de girişimci ruhuyla pek çok girişimciye ilham veriyor."

ROL MODELLERİ

Türkiye'de "Start Up Dünyasına Yön Veren En Etkili 25 İş İnsanı" içinde ilk 2 sırayı Hüsnü Özyeğin ve Nevzat Aydın paylaşıyor.
Fiba Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Özyeğin, Türkiye'de girişimci ruhuyla birkaç kuşaktır pek çok girişimciye ilham veriyor.
Nevzat Aydın ise Yemeksepeti ile start up dünyası için ilk fitili yakanlardan biri olması nedeniyle birçok kişinin etkilendiği bir isim. Start up dünyasında Nevzat Aydın'ı tanımayan neredeyse yok. Eğitmenburada adlı start up'ın kurucusu Suzan Yeşildağ Can, kendisini en etkileyen iki ismin Hüsnü Özyeğin ve Nevzat

START UP'LARIN ETKİLENDİĞİ İSİMLER

CESUR ADIMLAR **Twentify Kurucu Ortağı Tolga Bakkaloğlu, Lidyana Kurucu ve CEO'su Hakan Baş'ı neden etkin bulduğunu şöyle anlatıyor: "Farklı pazarlarda büyük başarılar elde eden işlere imza attı. Bu başarılarla yetinmeyip fark yaratabileceği fırsatları değerlendirmek için cesur adımlar attı." Bakkaloğlu, Earlybird Venture Capital Yönetici Ortağı Cem Sertoğlu hakkında ise şöyle konuşuyor: "Cem Sertoğlu yaptığı başarılı yatırımları, lokal pazara ve global pazarlara hakimiyeti ve geniş tecrübesiyle şüphesiz girişimcilik ekosistemine yön veren en önemli isimlerden biri."**

ELLE TUTULUR DESTEK **Expertera Ortağı Hayal Koç, etkili bulduğu isimleri şöyle anlatıyor: "Cenk Bayrakdar, hem Keiretsu Forum İstanbul'da melek yatırımcı olarak hem Revo Capital'i kurarak önemli katkı sağlıyor. Bayrakdar, Turkcell gibi büyük şirketlerdeki tecrübesini girişimci ekosistemine aktarıyor ve elle tutulur destek veriyor. Cansen Başaran, Endeavor Etkin Girişimci Destekleme Derneği'nin yönetim kurulu üyesi olarak girişimlere iş geliştirme ve büyütmede fikir ve destek veriyor. Ayrıca TÜSİAD Gençlik Platformu'nu oluşturdu ve genç girişimcileri teşvik etmek için 'Bu Gençlikte İş Var' yarışmasını düzenliyor."**

GÜVEN VERİYOR **Bulutistan Genel Müdürü Orçun M. Özalp, Intel Türkiye Genel Müdürü Burak Aydın ve Türk Telekom CEO'su Paul Doany'yi çok önemli buluyor. Özalp, şöyle anlatıyor: "Burak Aydın, bulut bilişim konusunda fark yaratacak teknolojileri takip etmemizde, global kaynaklarla aramızda köprü kurmamızı sağladı. Network'üyle güvendiği insanları bir araya getiriyor. Paul Doany ise telekom sektöründeki yenilikçilik ve değişime verdiği önemle bizim için çok önemli bir sembol. Birçok şirkete yatırımcı olmasının yanında birçok yeni girişime de tecrübe ve öngörüsüyle yön vermekten imtina etmedi. Ondan fikir almanın değeri büyük."**

Aydın olduğunu söylüyor. Hüsnü Özyeğin'i gençlere, yaratıcılığa ve eğitime verdiği önem nedeniyle çok etkileyici bulan Can, "Hiç ihtiyacı yokken Özyeğin Üniversitesi'ni kurdu. Üstelik bu üniversitenin en çok girişimcilik ve inovasyonla anılmasını sağladı. Üniversite bünyesinde Girişim Fabrikası oluşumuna destek verdi" diyor.
Yemeksepeti Kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydın, listenin ikinci sırasında yer alıyor. Türkiye'de gerçekleşen en büyük "exit" hikayesini yazan Aydın'ı, genç girişimciler idol olarak görüyor. Can, Aydın'ı rol model olarak benimsediğini söylüyor ve onun hakkındaki fikrini şöyle paylaşıyor: "Fikirleriyle, sabrıyla ve paylaşımcılığıyla rol modelim. Hem çok yenilikçi hem başarısını ve hiç kimsenin paylaşmayı sevmediği parasını bile yanındakilerle paylaşıyor. Aydın'dan ilk önce sabrın ne kadar gerekli olduğunu öğrendim. Girişim işinin takım işi olduğunu hem çok çalışmanın hem her şeyi yapmanın gerektiğini onun sayesinde gördüm."

MÜTEVAZI VE SAMİMİ

Türkiye'de start up'lara yön veren isimler arasında Türkiye'nin en büyük ailelerinden de temsilciler var. Esas Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sabancı, aynı zamanda TOBB Genç Girişimciler Kurulu'nun başkanlığını yürütüyor. Türk start up ekosisteminin mihenk taşlarından biri olarak anılıyor. Start Up Dergisi'nin araştırmasının sonuçlarına göre de en etkili 3'üncü isim olarak listede yer alıyor. Binekoto.net CEO'su Cemla Erdoğan, Ali Sabancı'yı "Bir fikrin mi var?" adlı girişimcilere destek veren bir yarışmada tanıdığını söylüyor. Pegasus'la Türkiye'yi ucuz uçak biletiyle tanıştıran efsane olarak tanımladığı Sabancı hakkındaki görüşlerini şöyle ifade ediyor:
"Sabancı soyadının gücünü kullanmak yerine, kendi ismiyle ön plana çıkmayı başardı. Girişimcilere kendi başlarına da başarabileceklerini kanıtladı, yol gösterdi."
Hamsifinger Kurucusu Gürkan Gediz de Ali Sabancı'dan çok etkilenen girişimcilerden biri. Gediz, kendisini etkileyen nedenleri şöyle dile getiriyor:
"Sabancı ailesinden ayrıldıktan sonra Pegasus'la yaptığı girişim, bizlere akıllı para deyiminin doğruluğunu kanıtladı. Parasını akıllıca kullanıp yatırdığı girişimin başarısı bugün ortada. Ayrıca start up dünyasına

START UP DÜNYASINI ŞEKİLLENDİREN "EN ETKİLİ 25 LİDER"




Hüsnü M. Özyeğin – Fiba Holding YKB ve Özyeğin Üniv. Başkan – 1



Nevzat Aydın – Yemeksepeti Kurucusu ve CEO'su – 2



Ali Sabancı – Pegasus YKB ve TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı – 3



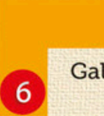
Hasan Aslanoba – Aslanoba Capital YKB – 4



Sina Afra – Girişimcilik Vakfı Başkanı, Evtiko Kurucusu ve CEO'su – 5



Emre Kurttepeli – Galata İş Melekleri (GBA) ve Endeavor Türkiye Başkanı – 6

Ümit Leblebici – TEB Genel Müdürü – 7



Ali Koç – Koç Holding YKÜ ve Endeavor YKÜ – 8




Gülden Yılmaz – Koton YKÜ ve TOBB Genç Girişimciler Kur. Üyesi – 9



Özcan Tahincioğlu – Tahincioğlu Holding YKB, Revo Capital Kurucu Başkanı – 10




Vuslat Doğan Sabancı – Hürriyet YKB ve Endeavor Türkiye YK Üyesi – 11



Hakan Baş – Lidyana Kurucusu , Girişimcilik Vakfı Kurucu YKÜ – 12





Cansen Başaran Symes – TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı – 13



Erol Bilecik
Index Group YKB ve Girişimcilik Vakfı Bşk. Yrd.
14



Paul Doany
Türk Telekom CEO'su
15



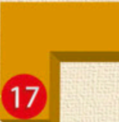
Cem Soysal
Inventram Yatırım CEO'su
16



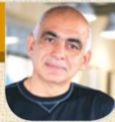
Soner Canko
BKM Genel Müdürü
17



Burak Aydın
Intel Türkiye Genel Müdürü
18



Ersin Pamuksüzer
Lifeco Kurucusu, Startupboothcamp İstanbul Lideri
19



Burak Büyükdemir
Etohum Kurucusu
20



Cenk Bayrakdar
Revo Capital Kurucu Ortağı ve Ülke Müdürü
21



Cem Sertoğlu
Earlybird Venture Capital Ortağı
22



Ahu Serter
Arya Kadın Yatırım Platformu Kurucusu
23



Melih Ödemiş
Yemeksepeti Kurucu Ortağı ve GBA Meleği
24



Erdem Yurdanur
Admost Mediation Yöneticisi, Mackolik Kurucusu
25













***Not:** Sıralama anket yöntemiyle oluşturuldu. Ankete girişimci ve yatırımcılar oy kullanarak katıldı. Oluşan sonuçlar, Capital jürisi tarafından analiz edilerek son hali verildi.*

yaptığı birçok yatırımı bizzat takip ediyoruz. Kendisi hem bir seri girişimci hem çok değerli bir yatırımcı."

ASLANAOBA EFEKTİ

Aslanoba Capital Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Aslanoba, gerçek anlamda Türkiye'ye melek yatırımcılığı öğreten ve umut kaynağı olan bir isim oldu. Listede 4'üncü sırada yer alan Aslanoba, pek çok girişimci için gerçek bir melek. Hatta onun start up'lar üzerindeki etkisini anlatanlar "Aslanoba efekti" tanımlamasını kullanıyor.

Expertera Ortağı Hayal Koç, Hasan Aslanoba hakkındaki fikirlerini şöyle anlatıyor:

"Hasan Bey ile 2012'de Keiretsu Forum İstanbul'un açılışında tanıştım. Tam o sıralar melek yatırımcı olmaya ve girişimcilere fon sağlamaya karar vermişti. Bu dönemde gösterdiği heyecan ve azimle girişimci ekosistemine ilgiyi artırdı. 30'dan fazla şirkete sağladığı fonla sektörü hareketlendirdi. En büyük yatırımı olan Tazedirekt'i maalesef kapatmak zorunda kalınca, detaylı bir açıklama yapması ve hatalarını paylaşmasının girişimcilerin ve yatırımcıların faydalı dersler almalarını sağladığını düşünüyorum."

> "Ali Sabancı, soyadının gücünü kullanmak yerine, kendi ismiyle ön plana çıkmayı başardı."

Orijinal Kurucusu Murat Şahin, Türkiye'de Hasan Aslanoba seviyesinde 50 yatırımcı daha olsa girişimcilik alanında Türkiye'den her yıl en az bir "unicorn/milyar dolarlık" şirket çıkacağını iddia ediyor. Toptalent Kurucusu Ahmet Yüce, Hasan Aslanoba'nın start up'lara bir iş adamı olarak inanmasının ve onlarla masaya oturmasının çok değerli olduğunu ifade ediyor. Bunu yaparken her seferinde masaya paradan daha kıymetli olan girişimcilere inancını koyduğunu belirtiyor.

İLKLERİ GERÇEKLEŞTİRDİ

Türkiye'nin ilk başarılı start up hikayelerinden Markafoni'nin kurucularından olan Sina Afra, start up'ları etkileyen en önemli isimlerden bir diğeri. Aynı zamanda Girişimcilik Vakfı Başkanı olan Afra, Evtiko CEO'su ve kurucusu. 2007'den beri melek yatırımcı olarak genç girişimcilere ve onların girişimlerine yatırım yapıyor. Şu ana kadar Almanya'da ve Türkiye'de 20'ye yakın ödüle layık

görülen Afra, halk oylaması sonucunda "Yılın Melek Yatırımcısı" ve "Yılın Web Girişimcisi" ödüllerini aldı. Afra, 2014, 2015 ve 2016 yıllarında Wired Dergisi'nin yayınladığı dijital dünyayı şekillendiren dünyanın en önemli 100 ismi arasına girdi.
Tazemeyvem.com Kurucusu Serhat Beyaz Köroğlu, Afra'nın Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin yaratıcılarından olduğunu düşünüyor. Afra'nın Gittigidiyor'un Ebay'e satışındaki rolünün çok önemli olduğunu ve sonrasında da sektörü etkileyecek adımlar attığını belirten Köroğlu, şöyle devam ediyor: "Çünkü bunu 'exit' tarafındaki başlangıç olarak alabiliriz. Gittigidiyor'un kurucuları, o exit'in ardından çok önemli projelere imza atabildi ve atıyorlar. Ben başka bir B2B modelinde bu denli büyüklükte bir exit hatırlamıyorum. Bu şirketlerden çıkan isimler Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin en önemli rol modelleri olmaya devam ediyor. Markafoni'yi de internet girişimciliğini ve start up kültürünü tabana yayan şirket olarak başlangıç noktası olarak alsam çok karşıt ses duymayabilirim. Çünkü start up'ın temel mantığındaki hızlı büyümeyi gerçekleştiren nadir şirketlerden biri."



İZ BIRAKANLAR

Start up'lara yön veren en etkili isimler arasında Emre Kurttepeli de yer alıyor. Kurttepeli, 26 milyon kullanıcıyla Türkiye'nin en büyük internet portali olan Mynet Grubu'nun kurucusu ve başkanı. Çoğunlukla kendi kategorisinde lider olan e-ticaretten dikey sosyal network sitelerine, mobil ve oyun şirketlerine kadar 25'ten fazla internet ve teknoloji şirketini kurdu ve yatırım yaptı. Türk internet şirketlerine yatırım yapan 212 VC yatırım fonunun da kurucu ortağı. Kurttepeli, şu anda Türkiye'nin en önemli melek yatırımcı ağlarından Galata İş Melekleri (GBA) ve Endeavor'ın başkanlığını yürütüyor. FT Tuning Genel Müdürü Fırat Fidan, Kurttepeli hakkındaki görüşlerini şöyle aktarıyor: "Maddi kazançtan çok iz bırakma peşinde olması, iyi bir mentor olması, gençlere olan inancı ve risk alabilmesiyle çok etkileyici."
Udentify Kurucu Ortağı ve CEO'su Can Dörtkardeşler, Kurttepeli'nin başkanı olduğu GBA'nın girişimcileri karşılıksız desteklediğini belirtiyor ve "Ben de bu desteği hissedenlerden biriyim" diyor.
2012 yılında İngiliz Perform Group'un satın aldığı Maçkolik'in kurucularından olan Erdem Yurdanur, start up'lar kurmaya devam ediyor, deneyimlerini de girişimcilerle paylaşıyor. Nobium Genel Müdürü Banu Turgut, Türkiye'de birçok iş insanının Erdem Yurdanur'dan çok şey öğrenmesi gerektiğini düşünüyor. IAMNOTBASIC Kurucusu Orkan Orgun ise Yurdanur'un etkileyici özellikleri hakkında şöyle konuşuyor. "Yurdanur'u takip edenler ne kadar vizyoner ve bilgili bir insan olduğunun farkına kısa zamanda varabiliyor. Söylenmesi gerekeni tereddüt etmeden söylemesi onu farklı kılıyor."

YOL AÇANLAR

Start up dünyasında etkili pek çok isim girişimcilerin yollarını açmaya devam ediyor. Bunu hem bireysel hem şirketlerinde hem de Endeavor gibi STK'larda gerçekleştiriyorlar.

HAKAN BAŞ / LİDYANA KURUCUSU

"BÜYÜK KATKILARI VAR"



İÇİMİZDEN BİRİ Daha önce Markafoni başarısı ve şu anki Evtiko macerasından dolayı Sina Ağabey içimizden beri. Aynı zamanda deneyiminin verdiği olgunluk ve iş bilgisi de katma değer sağlıyor. Sosyal sorumluluk adına Sina Afra'nın liderliğinde kurduğumuz Girişimcilik Vakfı da ekosisteme büyük katkıda bulunuyor. Melek yatırımcısı olduğu ve mentorluğunu yaptığı onlarca girişimci ona çok şey borçlu.

HALA HEYECANLI Geçmişte girişimciliğe adım atmış olmak bana göre çok daha fazla cesaret gerektiriyordu. 80'li yıllarda Index'i kurarak yola çıkan Erol Bilecik, şu an hala yeni bir girişimci kadar heyecanlı ve aynı zamanda mütevazı. O da Girişimcilik Vakfı başta olmak üzere birçok kurum aracılığıyla ve bireysel yatırımlarıyla da ekosisteme katkıda bulunuyor.

YOMİ KASTRO /INVEON YÖNETİCİ ORTAĞI

"HAYRANLIK UYANDIRIYORLAR"

MOTİVE EDİYOR Ali Sabancı ile aralarında Blesh, Scorp ve Ideasoft'un da olduğu birkaç teknoloji şirketine ortak yatırım yaptığımız için yakın çalışıyoruz. Ali Bey'in oldukça vizyoner ve kuvvetli bir dönüştürücü etkisi var. En ileri teknolojileri bile çok kısa zamanda kavrayıp iş modeline oturtabilmesi bence hayranlık uyandırıcı.



EN ÖNEMLİ FİGÜR Sina Afra'nın birçok rolü paralel olarak bu kadar başarılı bir şekilde yürütebiliyor olması takdire değer. Sina, Girişimcilik Vakfı'nın kurucu babası olarak, Türkiye'ye çok önemli bir değer kazandırdı. Yatırım yaptığı şirketler ve yön verdiği kitleleri düşününce Türk internetinin en önemli figürlerinden biri.

VİZYONER VE SAĞDUYULU Aynı zamanda, türkiye'nin ilk ve en vizyoner melek yatırımcılarından... Teknolojinin ve internetin dönüşümünü en iyi kavrayan kişilerden biri olmasının yanında, şirketlerin zorlu dönemlerindeki sağduyulu ve uzlaşmacı yaklaşımları oldukça değerli.

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Koç da girişimcileri destekleyen etkili liderlerden biri. Endeavor Türkiye'nin yönetim kurulunda da üye olarak görev alan Koç, her zaman girişimcilerin önünü açan isimler arasında yer alıyor. Koç Holding'in iştiraki Inventram ise erken aşama teknoloji projelerine yatırım yapıyor. Inventram, kurulduğu Nisan 2010'dan bu yana 50'den fazla projeye yatırım yaptı. Lidyana Kurucusu ve CEO'su Hakan Baş, Ali Koç'un liderliği konusunda şunları söylüyor:
"Türkiye'nin en büyük ailesinin bir ferdi olmasına rağmen gelenekçilikten ziyade hep yenilikçi bir yaklaşımla hareket etti. Elindeki imkanları ve deneyimleri girişimcilerle cömertçe paylaşıyor. Birçok teknoloji projesine gerek Koç Holding şapkası altında gerek bireysel olarak destek olmayı sürdürüyor."

Endeavor yönetim kurulu üyesi Özcan Tahincioğlu da start up'ların hayatında önemli role sahip. FT Tuning Genel Müdürü Fırat Fidan, Tahincioğlu'nun yaptığı uzun vadeli planlamalarla, şirket kültürünü oluşturup bu kültüre sahip çıkmasıyla etkili liderlerden biri olduğuna vurgu yapıyor.
Listenin Endeavor yönetim kurulunda görev alan bir diğer önemli ismi Hürriyet Yönetim Kurulu Başkanı Vuslat Doğan Sabancı. Sabancı, Türkiye'de internet girişimciliğinin öncülerinden biri. Roadnyc.com Kurucu Ortağı Başak İlhan, Vuslat Doğan Sabancı hakkındaki düşüncelerini şöyle paylaşıyor: "Fikirleri dönüştürerek şirket içinde yeni yapılanmalar kurmaları start up dünyasının tohumlarını ekti. Ben de dahil çoğu girişimcinin CV'sinde Doğan geçmişi vardır. Her zaman bünyelerinde kendi start up'larını kurdular. Bu da bizlere hep etüt oldu."

GELECEĞİ İNŞA EDENLER

Soner Canko ve Burak Büyükdemir, start up konusunda Türkiye'nin geleceğine çok güvenen iki isim. Bu konuda büyük uğraş veriyorlar. BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, Türkiye'nin önümüzdeki yıllarda başlıca fintech ülkelerinden biri olacağına inanıyor. BKM, fintech ekosisteminin sağlam taşlar üzerine inşa edilmesi ve oyuncuların birbirine daha da yakınlaşması için çalışıyor. Bu amaçla Şubat 2016'da kurulan Fintech İstanbul ve Türkiye'nin ilk yatırım analiz platformu Startups.watch ile birlikte çalışmalarını sürdürüyor. Canko, kurum içi girişimciliğe de önem veriyor. Ayrıca BKM, aralarında Yuvarla, Bitaksi, Getir ve Vitringez'in de yer aldığı 25 girişime destek oldu.
Etohum Kurucusu Burak Büyükdemir, start up ekosisteminin en önemli isimlerinden biri. Büyükdemir'i 2014'te Etohum'da ilk 10 girişim arasına giren LVX Elektronik Kurucu Ortağı Mehmet Günce Akkoyun, şöyle anlatıyor:
"Taşrada faaliyete başladım ve dünya konjonktürü hakkında zerre bilgim yoktu. Girişimcilere verdiği eğitimlerle ufkumuzu açtı. Bu ülke için girişimcilik adına elinden geleni yapan nadir insanlardan biri."
Orijinal Kurucusu Murat Şahin ise Büyükdemir'in kimsenin start up yatırımlarıyla ilgilenmediği bir dönemde Etohum kafe toplantılarıyla ilgiyi bu alana çektiğini hatırlatıyor ve şöyle devam ediyor:
"Bugün Etohum, StartUp Istanbul ve StartUp Türkiye organizasyonları ile her yıl dünya çapında binlerce kişinin ilgisini çekiyor. Yüzlerce yatırımcı, girişimci ülkemize geliyor. Türkiye'nin bir girişimcilik merkezi olarak anılmasında en büyük pay Burak Büyükdemir'in olacak."

"ZENGİNLEŞMENİN YOLU GİRİŞİMCİLİKTEN GEÇİYOR"

Türkiye'de girişimcilik denince akla gelen ilk isimlerden biri **Koton'un kurucusu Gülden Yılmaz.** Başarılı isim, girişimcilik tecrübesini son 8 yıldır içinde bulunduğu TOBB Genç Girişimciler Kurulu'nda yeni iş kuranlarla paylaşıyor. Melek yatırımcılığa da göz kırpan Gülden Yılmaz, genç girişimcilere her fırsatta perakende, e-ticaret gibi iyi bildiği konularda mentorluk yapıyor. Yılmaz, "Aslında girişimciler küçük dokunuşlarla ilerler. Girişimcinin takıldığı yerlerde kıvılcım noktaları gerekir. Aklındaki soruya doğru kişi yanıt verirse iş tıkırında gider" diyor.


ELÇİN CİRİK
ecirik@capital.com.tr






Gülden Yılmaz, eşiyle 1988'te İstanbul Kuzguncuk'ta açtıkları küçük bir dükkandan bugün 165'i yurt dışında toplam 450 mağazaya ulaşan bir perakende devi olan Koton'u kurdu. İşte bu girişimcilik tecrübesini de 8 yıldır TOBB Genç Girişimciler Kurulu'nda işlerini yeni kuranlarla paylaşıyor. Türkiye'nin önemli kadın girişimcilerinin başında gelen Yılmaz, son iki yıldır bu kurulun başkan yardımcılığını da yürütüyor. "Türkiye bir gün zengin bir ülke olacaksa insanların zenginleşmesinin yolunun girişimcilikten geçeceğine inanıyorum" diyen Gülden Yılmaz, tüm bu görevlerinin yanında Geleceğin Gücü Girişimciler G3 Forumu'nun da başkanlığını yürüterek girişimcilerle yakın temasta çalışıyor.
Koton Yönetim Kurulu Üyesi Gülden Yılmaz ile Türkiye'de girişimciliğin geldiği noktayı, yaşanan sorunları ve başarılı girişimleri konuştuk:

Türkiye'de genç girişimcileri desteklemek için kişisel olarak neler yapıyorsunuz?
8 yıldır TOBB Genç Girişimciler Kurulu'ndayım. Son 2 yıldır başkan yardımcılığı görevini yürütüyorum. Ben bir girişimciyim, kendi işimi kurdum ve büyüttüm. Bugün de ülkeye katkıda bulunmak adına girişimcilikle ilgili çalışıyorum. Türkiye bir gün zengin bir ülke olacaksa insanların zenginleşmesinin yolunun girişimcilikten geçeceğine inanıyorum. Bu perspektifle Genç Girişimciler oluşumuna girdim. Bundan 8 yıl önce girişimcilik dünyası çok farklıydı, girişimcilik ekosisteminin bileşenleri olan eğitim-kültür, yatırım ve Ar-Ge-bilim sacayakları oluşmamıştı. Bir ekosistem oluşturulması için mutlaka devletin buraya el atması gerekiyordu. Aslında biz alınması gereken aksiyonları, alınması gereken zamanlarda aldık ve konuya düzgün bir şekilde devletin ilgisini çektik. Bu sürede melek yatırımcılık fonunun kurulmasını, sektör meclisleri içinde 81 ilde girişimcilik sektör meclisleri açılmasını, "fonların fonu" konusunun devletin gündemine almasını ve kurulmasını sağladık. Ekosistem TOBB çevresinde oluştu. Devletin 10. Kalkınma Planı'nda girişimcilik konusunda plan hazırlandı, bunun da başkanlığını yaptım. Biz aslında Girişimcilik Bakanlığı da kurulsun istiyoruz. Bu süreçte her yıl kasım ayının

EN BEĞENDİĞİNİZ GİRİŞİMLER?
Gram Games, Scorp ve Sinemia, başarılı Türk start up örnekleri.

3'üncü haftasında Girişimcilik Haftası yaparak insanları bu konuda farkındalık geliştirmeye teşvik ettik. Bugün de Geleceğin Gücü Girişimciler G3 Forumu'nu düzenliyoruz, bu yıl da 25 Kasım'da olacak. Ben bu platformun da başkanlığını yapıyorum.

Girişimcilere mentorluk ya da akıl hocalığı yapıyor musunuz? Hangi aşamalarda sürece dahil oluyorsunuz?
Perakende, tekstil ve konfeksiyon alanında pazarlama ve e ticaret deneyimim var. Tabii çok değişik kanallardan girişimcilerle görüşüyorum. Ekosistemde hepimizin birer rolü var ve örnek olmaya çalışıyorum. Ama yoğunluktan dolayı kısıtlı zaman ayırabiliyorum. Sosyal bilincim gereği biraz daha fazla zaman harcamak istiyorum. Baktığınızda girişimcilerle fikir alışverişinde de bulunuyorum, mentorluk da yapıyorum. Genelde girişimciler projelerinin başında, iş fikri için başvuruyor, perspektif vermem için danışıyorlar. Bazen yürüyen bir girişim oluyor, tedarik ya da e-ticaret gibi konularda soru soruyorlar. Bu bir network işi, biz ekosistemde bu network'ü oluşturmak istiyoruz. Farklı danışmanlık konularında farklı kişilere girişimcileri yönlendiriyoruz. Aslında girişimciler küçük dokunuşlarla ilerler. Girişimci işiyle yatıp kalktığı için pek çok konuyu kafasında çözmüştür ama takıldığı yerlerde kıvılcım noktaları gerekir. Aklındaki soruya doğru kişi yanıt verirse iş tıkırında gider. Çünkü girişimcinin motivasyonu kuvvetlidir ve tüm odağı iştedir.

GİRİŞİMCİLERİN HATASI NE?
Girişimcilerin ana hatası, yeterince müşteriye odaklanmamak olabilir.

"iyi fikir mutlaka yatırım alır"

"PARA HER ZAMAN BULUNUR" Paranın bol olduğu dönemlerde girişimcilik büyümez, kaybedecek bir şeyi olmayınca insanlar daha çok risk alır, daha cesaretli olur. Ben iyi bir iş fikri için paranın her zaman bulunacağına inanıyorum. Biz yaptığımız start up konferanslarıyla hem bölgesel hem global yatırımcıların ilgisini çekmeye çalışıyoruz. Türkiye'nin mevcut ekonomik ve sosyal karmaşası buna şu an izin vermiyor olabilir. Ama iyi fikirler mutlaka bulunur ve yatırım alır. Türk girişimciler yatırım ararken doğru kaynaklara ulaşmalı. Para toplamak da bir nevi satıcılık, kendi ürün ya da hizmetini sektörü ve işi hiç bilmeyen birine anlatmak gerekiyor.

İŞİN YOLU BİR Burada ana nokta şu: Müşteriyi satın almaya nasıl ikna ediyorsan, yatırımcıyı da öyle ikna edersin. İşin yolu bir. Müşteri ürün ya da hizmetini neden alıyorsa yatırımcı o nedenle yatırım yapacak. Bu mantık çözüldüğünde yatırım gelir. Ama tabii bazen sorun, girişimcilerin her zaman gördüğü gibi para olmayabilir. Bazen para dışında doğru bir kişiden alınmış iyi bir fikir, paylaşılan bir tecrübe de girişimciye hız kazandırır. Hep problem para gibi görünür ama doğru bir insan, bir bilgi daha çok kazandırabilir.

Peki Türkiye'de start up'ların gelişimini nasıl buluyorsunuz?
Türkiye'de tüm bu ekonomik ve sosyal kaosun içinde çok fırtına yaşıyoruz. Zaten sakin bir deniz beklemiyoruz ama bir günden ertesi güne çok değişim oluyor. Girişimcilerin önünde çok bilinmez var ve bu fırtınalar Türk girişimcilerine dayanma kabiliyeti veriyor. Anlık değişimlere adapte olmaları gerekiyor, daha güçlü ve dirençliler. Birkaç eksiğimiz var: İlki, 8 yıl içinde çok enteresan ve başarılı start up'lar çıktı. Çok duyuramadıklarımız oldu, başarıyı daha fazla dillendirmeliyiz. Gelişimin az olduğu ülkelerde daha büyük fırsatlar var. Genç bir ülkeyiz, genç nüfus hızlıca tüketmek istiyor, hızla dünyaya entegre oluyoruz, yani Türk girişimcisi için fırsat ortamı var. Ayrıca coğrafyamızın yakınında canlı pazarlar bulunuyor. Girişimcinin başarılı olması için yükselen bir sektörde, pazarın ihtiyacına yanıt vermesi ve mümkünse bu ihtiyacı ilk gören olması gerekiyor. Türkiye'de de böyle çok alan söz konusu. Eğitim ve Ar-Ge tarafında eksikliklerimiz var. Teknokentlerin artması çok güzel ama bilimsel fırsatların, teknoloji tarafının daha fazla desteklenmesi gerekiyor. Devletin burada itici ve yönlendiren bir güç olması gerekiyor. Dünyada girişimcilikle gelişen ülkelerde, ABD'de Silikon Vadisi'nde, İsrail ve İrlanda'da hep aynı değişimi görüyoruz. Bu ülkelerde devlet ekosistem geliştiriyor, fonların fonu kapsamında para ayırıyor ve pazarın gelişimini piyasa koşullarına bırakıyor. Yatırım ve finans tarafında gerek ağlar gerek özel bankacılık kanalıyla bir sistem



kuruldu. Melek girişimciler için vergi mükellefiyeti yasası çıktı. Şimdi bu kültürü geliştirmeliyiz.

Türkiye'de başarılı bulduğunuz start up'lar hangileri?
Oyun şirketi Gram Games, sosyal buluşma mecrası Scorp ve sadakat kart uygulaması Sinemia başarılı Türk start up örnekleri. Scorp'un bugün 4 milyon üyesi var. Bu projelerin başarıyı getiren ortak noktalarının da dijital mecra olmaları, genç hedef kitleye yönelmeleri ve global vizyona sahip olmaları olduğunu düşünüyorum.

Yaptığınız görüşmelerde Türk girişimcilerin en temel eksikliğinin ne olduğunu düşünüyorsunuz?
Ancak temel olarak şunları söyleyebilirim: Girişimcilerin ana hatası, yeterince müşteriye odaklanmamak olabilir. Müşteri odaklılık çok önemli, müşteriyi doğru okuyan girişimci yolda da iş modellerini değiştirebilir. İkinci temel nokta, pazarlama ve ürünü iyi anlatmada sorun yaşayabiliyorlar. Oysa müşterinin ihtiyacını iyi anlarsan ürünü iyi anlatırsın. Finansa gelince de Türk girişimcileri parayı iyi idare etme konusunda sorun yaşıyor. Girişimcinin ekonomisini sağlam tutması lazım, tüm olasılıklarla iyi bir finans bilgisiyle yola devam etmesi şart. Ya da finansı güvendiği ellere bırakmalı. ●

"MELEK YATIRIMCILIĞA ÇOK İSTEKLİYİM"

"HİZMET SEKTÖRÜ ÇEKİCİ" Melek yatırımcı olmak istiyorum. Çok da istekliyim. Türkiye'de melek yatırımcılığa ilk akredite olmuş insanlardan biriyim. Ama bu dönem odağım melek yatırımcılıkta değil, tutkuyla bakıp motivasyonumu bu alana veremiyorum. Sektör olarak hizmet alanındaki işler, daha iyi bildiğim için beni daha çok heyecanlandırıyor. Genel olarak iş fikri iyiyse heyecanlıdırır, paranın kokusunu duymam lazım.

"İLK YATIRIMIMI YAPTIM" Şimdiye kadar bir yatırım yaptım. İş fikri bir tanıdığımdan geldi. Yatırım yaptığım işin adını veremeyeceğim. Ama iş fikrini çok beğendim. Yiyecek-içecek sektöründe bir işe yatırım yaptım. Aynı zamanda bu iş için mentor gibi davranmaya çalışıyorum. Şirket büyüyünce ismini açıklayacağım. İleride melek yatırımcılığa daha fazla zaman ayırmak isterim.

"KOTON GİRİŞİMCİ KAFASIYLA ÇALIŞIYOR"

EL EMEĞİ PROJESİ DEVAM Dünyada girişimciliği artırmak adına iş dünyasının izlediği "kapsayıcı iş modelinin" bir örneğini de Koton olarak gerçekleştirdik. Kapsayıcı iş modeli yaratma fikrini kızım Deniz, bize getirdi. Genç kuşaklar dünyanın geleceğiyle ilgili daha çok kafa yoruyor. Türkiye'de bu alanda ilk şirketlerden biriyiz. Koton El Emeği Koleksiyonu projesi hazırladık. Soma, Mardin, Urfa, Antep ve Adıyaman'da yaşayan 800 kadına istihdam sağladık, üretmeyen kadınlara üretim yaptırdık. Geçen yaz bu koleksiyonu piyasaya sürdük ve proje iyi para kazandı. Bu projeye devam ediyoruz. Bu alan beni çok heyecanlandırdı. Bu şekilde kadınlara da girişimci olma potansiyeli yaratıyoruz.

DNA'LARIMIZDA VAR Girişimcilik bizim şirket değerlerimizde var. DNA'larımızdan gelen girişimciliği karı-koca olarak şirkete vermeye çalışıyoruz. Hayatımız zaten bu işi dizayn etmekle geçiyor. Yeni bir marka geliştirirken, ürün ya da hizmet yaratırken ya da yeni pazarlara girerken proje sistematiğiyle çalışıyoruz. Ben bunu modelledim, girişimci bakış açısıyla küçük bir modelini yaptım. İhsan Elgin markalara içeride girişimcilik ruhunu geliştirmek için danışmanlık veriyor, ona da danışacağım.

Ayçe Tarcan Aksakal aaksakal@capital.com.tr

DESTEK

Start up'lara yönelik destekler arttı. Yurt dışındakiler hariç Türkiye'de hibe ve teşvik desteği sunan 56 kamu kurumu bulunuyor. Sunulan teşvik ve hibe programlarının sayısı ise 400'ün üzerinde. Bunlardan yararlanmak isteyenler arasında en avantajlı grubu ise Ar-Ge ve inovasyon projeleri yürüten start up'lar oluşturuyor. Başvuru sürecinde örtülü noktalara, şirketle ilgili çapraz sorgulamaya da dikkat etmek lazım.

"2 yıllık kurumsal iş tecrübesinin ardından arkadaşımla Inveon'u kurduk. Kendi işimizi kurmamızda KOSGEB'in çok büyük katkısı oldu."

Bugün Türkiye'nin önde gelen girişimcileri arasında yer alan Inveon ve Inventures'ın yola çıkış hikayesini kurucu Yomi Kastro böyle anlatıyor. Son dönemde start up'lara yönelik desteklerin arttığını söyleyen Kastro'ya göre en önemli sorun, Türkiye'deki hibe ve teşviklerden birçok yeni girişimcinin yeteri kadar haberdar olmaması.

Liderlervadisi.com Kurucu Ortağı Metin Uçucu da yurt dışındakiler hariç Türkiye'deki 56 kurumun start up'lara yönelik teşvik ve hibe fırsatları sunduğunu ifade ediyor.

İLK YILLAR İÇİN "CAN SUYU"

Start up'ların kurulduğu dönemlerde sunulan finansal yardımlar, ofis, teknoloji, bilgi ve vergi destekleri onların yaşamlarının ilk dönemlerinde hayatta kalmalarını

YAĞMURU

sağlıyor. Alfanorm'un başkanı ve inovasyon düşünürü Ateş Öztan, hibe ve desteklerin yeni şirketler için can suyu olduğunu belirtiyor. Eskiye göre hibe ve desteklerin arttığını ve çeşitlendiğini dile getiren Öztan, bunun girişimlerin niş alanlara yayılmasını ve özgün projeleri desteklediğini söylüyor.

2 yıl önce MetaMeta Anatolia'yı kuran ve GEF-SGP'den destek alan Şükrü Esin, "Projeyi yazarken fikrinizi yazılı hale dönüştürüyorsunuz, iş planınızı hazırlamış oluyorsunuz" diyor. Esin, aldığı hibenin şirketine katkısının nakit finansman imkanı olduğunu belirtiyor.


Şükrü Esin

Hotelrunner.com Kurucu Ortağı Ali Beklen de desteklerin faiz ve hisse karşılığı verilmediği için kredi ve risk sermayesi yatırımlarına göre daha avantajlı olduğunu söylüyor.

HIZLI BÜYÜME SAĞLIYOR

Şirketini ilk kurduğu dönemde 100 bin TL teknoloji desteği aldığını anlatan Hafala Danışmanlık İş Geliştirme Uzmanı Fatma Hacıoğlu, bu sayede erken yaşta kendi işini kurduğunu söylüyor. Hacıoğlu, "Devlet desteği olunca 12 ay da olsa sabit bir geliriniz oluyor ve sadece projeye odaklanıyorsunuz. Bu da start up'ların hızlı büyümesini sağlıyor" diyor.

Yaptığımız araştırma da son dönemde start up'lara yönelik teşvik ve hibelerden yararlanma konusunda çok sayıda alternatif olduğunu gösteriyor. Kamu kesiminde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı başta olmak üzere neredeyse tüm bakanlıklar ve onlara bağlı TÜBİTAK, KOSGEB, Kalkınma Ajansları ve TAGEM (Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü) gibi çeşitli kuruluşların hibe ve teşvikleri bulunuyor.

Sivil toplum kuruluşları arasında ise TTGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı), Sabancı Vakfı, Hayata Artı Vakfı, Türkiye Vodafone Vakfı gibi destek sağlayan pek çok vakıf var.

TEŞVİK ALAN YATIRIMCI ÇEKİYOR

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu da girişimci adayı gençlerin en çok çekindiği sermaye konusunun son dönemde sorun olmaktan çıktığını belirtiyor. Hisarcıklıoğlu,

YOMİ KASTRO
INVEON VE INVENTURES KURUCUSU, CEO

"TEŞVİKLER ESKİYE GÖRE DAHA SEÇİCİ"



FAYDALAR Hibe ve teşviklerin start up'lara 2 önemli faydası var. Bunlardan ilki, daha fazla sayıda nitelikli çalışanı elde tutmak. İkincisi ise Ar-Ge projelerini hayata geçirmeleri konusunda start up'ları teşvik etmek. 2006'da şirketimizi kurduğumuzda aldığımız teşviklerin büyük faydasını gördük. Ar-Ge faaliyetlerimiz sonucu çıkardığımız ürünler, şirketimize yeni iş alanları ve ciro olarak geri döndü.

AKSAKLIKLAR Ar-Ge yapan şirketler iyi destekler alıyor. Ancak bazı aksaklıklar var. Eskiye göre teşvik ve hibeler daha seçici oldu. Artık Ar-Ge teşviklerinde daha fazla akademik içerik talep ediliyor. Bence bu doğru değil. Ar-Ge çalışmaları çoğu zaman yoğun akademik çalışma gerektirmiyor. Birçoğu yazılım geliştirme faaliyetleri içeriyor.



"Hibe ve teşviklerden yararlanmak isteyenlerin farklı destekleri karşılaştırıp kendilerine en uygun olanı seçmesi gerekiyor."

48 PROGRAMIN DESTEĞİ 135 MİLYON TL'Yİ AŞIYOR

TEŞVİK PROGRAMI	KURUM	DESTEK TÜRÜ	PROJE TUTARI (TL, üst limit)
Marka destek programı kapsamına alınan şirketlerin desteklenmesi	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	37.800
Tasarım desteği	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	12.000
Yurt dışı ofis desteği	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	10.458
İleri teknoloji projeleri destek programı – İTEP çağrısı	TTGV	Kredi	9.000
Yurt dışı birim, marka ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	5.040
Enerji-fosil yakıtlar: Kömür ve biyokütle gazlaştırma çağrı duyurusu (1511-ENE- KOMR-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	5.000
Bilgi ve iletişim teknolojileri - Genişbant teknolojileri çağrı duyurusu (1511-BIT- GNBT-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	4.000
Bilgi ve iletişim teknolojileri- mikro/nano/opto-elektronik teknolojileri ve yarı iletken teknolojileri çağrı duyurusu (1511-BIT- MNOE-2015-2)	TÜBİTAK	Hibe	3.000
Teknik müşavirlik hizmetlerine sağlanacak devlet yardımları (proje desteği)	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	3.000
Otomotiv- araç/komponent üretim teknolojileri çağrı duyurusu (1511-OTO- AKUT-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	3.000
Enerji - güneş enerjisi çağrı duyurusu (1511-ENE-GUNS-2016-1-1)	TÜBİTAK	Hibe	3.000
Makina imalat – robotik ve mekatronik çağrı duyurusu (1511-MAK-ROME-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	3.000
Çevre teknolojileri desteği	TTGV	Kredi	3.000
Enerji verimliliği desteği	TTGV	Kredi	3.000
Bilgi ve iletişim teknolojileri - Gömülü sistemler çağrı duyurusu (1511-BIT-GOMS-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	2.000
Bilgi ve iletişim teknolojileri-Bilgi güvenliği çağrı duyurusu (1511-BIT-BGUV-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	2.000
Enerji – Güç ve depolama teknolojileri çağrı duyurusu (1511-ENE-GUCD-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	2.000
Otomotiv - Gömülü sistemler çağrı duyurusu (1511-OTO-GOMS-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	2.000
Makine imalat – kalıp tasarımı ve imalatı çağrı duyurusu (1511-MAK-KTAS-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	2.000
Su – arıtma teknolojileri çağrı duyurusu (1511-SUA-ARTM-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	2.000
Makine imalat – akışkan gücü sistemleri çağrı duyurusu (1511-MAK-AKIS-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	2.000
Pazar araştırması ve pazara giriş desteği (yurt dışı pazar araştırması desteği)	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	1.500
Gıda – gıda üretim teknolojileri çağrı duyurusu (1511-GDA-URTM-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	1.500
Enerji-güneş enerjisi çağrı duyurusu (1511-ENE-GUNS-2016-1-2)	TÜBİTAK	Hibe	1.500

"Elinizde iyi fikir varsa para verecek olan çok" diyor. Sistem Global Danışmanlık Kurucu Ortağı Hüseyin Karslıoğlu, start up'lara yönelik teşvik ve hibelerin artmasıyla yatırımcıların ilgisinin bu alana yöneldiğini söylüyor.
Karslıoğlu, "Kamu teşvik verirken filtreden geçiriyor. Bir nevi pasaport veriyor. Yatırımcılar da bu pasaportlu şirketleri daha çok tercih ediyor" diyor.
Desteklerin kapsamı ise oldukça geniş… Finansal destekler kapsamında hibe, teşvik, yatırım desteği, doğrudan destek ve kredi desteği gibi farklı modeller bulunuyor. Hibe desteğinde girişimcilere geri ödemesiz nakit desteği sağlanırken teşvikte ise kurumlar vergisi, damga vergisi, SGK ve gümrük vergisi gibi çeşitli vergisel indirim ve muafiyetler sağlanıyor. Ayrıca hisse karşılığında yatırım desteği ve faiz karşılığında kredi desteği de sunuluyor.
Daha çok kuluçka merkezleri tarafından tercih edilen geri ödemesiz ancak nakit finansman desteği yerine girişimcilere gereken olanakların sunulduğu ayrı bir destek modeli de bulunuyor.


M. Rifat Hisarcıklıoğlu

TÜBİTAK'TAN BÜYÜK DESTEK

Start up'lara yönelik destekler içinde Türkiye'de en yüksek destek tutarını TÜBİTAK veriyor. TÜBİTAK, Ar-Ge projesi olan şirketlere proje bütçesinin yüzde 75'i kadar, geri ödemesiz hibe şeklinde destek sağlıyor. Bu uygulamada yüzde 40'ları aşan avans uygulaması da aktif olarak sunuluyor. Ayrıca bu desteği alan şirketlere 57436 sayılı Ar-Ge Kanunu kapsamında çok etkili vergi ve SGK teşvikleri de var.
En avantajlılarından biri Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve TÜBİTAK'ın Teknogirişim Sermaye Desteği (1512 Programı)… Program kapsamındaki start up'lara girişimcilik eğitimi veriliyor, ayrıca sanayi deneyimi olan rehberlerle girişimciye teknik, ticari ve idari konularda destek sağlanıyor.
Karslıoğlu, "Teknogirişim desteğiyle kurulmuş şirketlere yatırımlarda çok büyük vergi teşvikleri getirilerek özel

TEŞVİK PROGRAMI	KURUM	DESTEK TÜRÜ	PROJE TUTARI (TL, üst limit)
Sağlık - biyomedikal ekipmanlar çağrı duyurusu (1511-SAB-BMED-2016-1-2)	TÜBİTAK	Hibe	1.500
İşbirliği - güçbirliği destek programı	KOSGEB	Hibe, Kredi	1.200
Döviz kazandırıcı hizmet ticaretinin desteklenmesi (sağlık sektörü)	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	1.200
1505 üniversite - sanayi işbirliği destek programı	TÜBİTAK	Hibe	1.000
Bilgi ve iletişim teknolojileri – açık kaynak yazılımlar çağrı duyurusu (1511-BIT-AKAY-2016-1)	TÜBİTAK	Hibe	1.000
Pazara giriş belgelerinin desteklenmesi	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	750
Araştırma-geliştirme, inovasyon ve endüstriyel uygulama destek programı (Ar-Ge ve inovasyon programı)	KOSGEB	Hibe, Kredi	700
1507 KOBİ Ar-Ge başlangıç destek programı	TÜBİTAK	Hibe	500
Sağlık - biyomedikal ekipmanlar çağrı duyurusu (1511-SAB-BMED-2016-1-1)	TÜBİTAK	Hibe	500
Ar-Ge, inovasyon ve endüstriyel uygulama destek programı	KOSGEB	Hibe, Kredi	500
Uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesinin desteklenmesi	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	450
2525 - Almanya Eğitim ve Araştırma Bakanlığı (BMBF) ile ikili işbirliği programı	TÜBİTAK	Hibe	360
2502 - Bulgaristan Bilimler Akademisi (BAS) ile ikili işbirliği programı	TÜBİTAK	Hibe	360
2506 - Hindistan Bilimsel ve Endüstriyel Araştırma Konseyi (CSIR) ile ikili işbirliği programı	TÜBİTAK	Hibe	360
2513 - Slovakya Bilimler Akademisi (SAS) ile ikili işbirliği programı	TÜBİTAK	Hibe	360
2526 - Moğolistan Bilimler Akademisi (MAS) ile ikili işbirliği programı"	TÜBİTAK	Hibe	360
Kredi faiz desteği	KOSGEB	Hibe, Kredi	300
Reklam, tanıtım ve pazarlama desteği	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	300
Genel destek programı	KOSGEB	Hibe	270
Uluslararası hızlandırıcı programı	KOSGEB	Hibe	180
Teknik müşavirlik hizmetlerine sağlanacak devlet yardımları (yurt dışı eğitim desteği)	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	150
Teknik müşavirlik hizmetlerine sağlanacak devlet yardımları (yazılım desteği)	Ekonomi Bakanlığı	Hibe	150
Girişimcilik destek programı (yeni girişimci desteği)	KOSGEB	Hibe, Kredi	100
Gelişen işletmeler piyasası KOBİ destek programı	KOSGEB	Hibe	100

Not: Dolar cinsinden verilen hibe ve teşviklerde 1 dolar = 3TL olarak hesaplanmıştır.

Kaynak: Liderlervadisi.com

ALİ BEKLEN
HOTELRUNNER.COM KURUCU ORTAĞI

"BÜROKRASİ UZAYABİLİYOR"



YENİ TEŞVİKLER Teşvikler arttı ancak bunların çoğu çok yeni olduğundan ve bürokratik süreçleri oturmadığından projelerin onayından ödeme almaya kadar geçen sürede birçok sorun ve gecikme yaşanabiliyor. Eski ve oturmuş programlar her zaman daha sağlıklı ilerliyor.

B PLANI Destek geri ödemeleri yine bürokratik süreçlerden dolayı harcamanın yapılmasını takiben 6-12 ay arası sürebiliyor. Hibelerden gelecek paralara güvenerek bütçe çalışması yapmak ciddi nakit akış sıkıntıları doğurabiliyor. Girişimcilerin bu durumlara karşı her zaman B planlarının olması gerekiyor.

sektörün bu şirketlere yatırım yapması özendirildi" diyor. Karslıoğlu, bir start up'ın destek süreçlerini düzgün yönettiği taktirde proje bütçesinin yaklaşık yüzde 90'ını geri kazanabileceğini söylüyor.

EN AVANTAJLILAR

TÜBİTAK'ın dışında start up'lara yoğun olarak teşvik desteği veren kurumlardan biri de KOSGEB.
Hafala Danışmanlık İş Geliştirme Uzmanı Fatma Hacıoğlu, KOSGEB'in sunduğu girişimcilik desteği kapsamında girişimcilere 50 bin TL hibe, 100 bin TL de kredi desteği verildiğini belirtiyor.
KOSGEB destekleri kapsamında ise değişik zamanlarda, farklı içeriklerde teşvikler uygulansa da öne çıkanlarının başında KOBİ proje, tematik proje, Ar-Ge inovasyon ve endüstriyel destek programları bulunuyor. KOSGEB Yeni Girişimci Programı'nda ise 50 bin TL geri ödemesiz, 100 bin TL geri ödemeli olmak üzere toplam 150 bin TL destek veriliyor.
Bulut bilişim şirketi Medianova'nın CEO'su Serkan Sevim, geçen yıl KOSGEB'den istihdam desteği aldıklarını belirterek tüm girişimcilere bu desteği tavsiye

ediyor. En son TÜBİTAK TEYDEP platformunda bir desteğe başvurduklarını anlatan Sevim, sürecin 15 Temmuz darbe girişimine denk geldiğini bu nedenle kamu tarafında süreçlerin durduğunu söylüyor.

SÜREÇ NASIL ÇALIŞIYOR?

Teşvik ve hibelerden yararlanmak için aranan en önemli şart, iyi bir iş fikrine sahip olmak.
Girişimcilere destek veren kurumlar, genellikle koşullarını 2 ana bölümde belirtiyor. 1'inci bölümde başvuruya uygunluk kriterleri, 2'ncisinde ise destek koşulları yer alıyor.
Işık Üniversitesi Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi Direktörü Ali Beba da verilen tüm desteklerde "inovasyon" başlığının öne çıktığını söylüyor. Beba, KOSGEB'in yürütmekte olduğu KOBİ Gelişim Destek programı kapsamında "bilişim teknolojileri" alanında faaliyet gösteren şirketlere 250 bin TL'ye kadar destek verildiğini belirtiyor ve ekliyor: "Kuluçka merkezinde hibe ve teşviklerden eğitim ve networking'e kadar değişik destekler veriyoruz."


Hüseyin Karslıoğlu

Fon arama sürecinde en kritik konu uygun fonun seçimi. Sistem Global Genel Müdürü Hüseyin Karslıoğlu, temel şartın doğru zamanda doğru bilgi ile doğru yere başvuru yapmak olduğunu söylüyor. Başvuru dosyasını hazırlayıp resmi başvuruyu yaptıktan sonra hibe ve destek veren tüm kamu kurumlarındaki ortak prosedürler neredeyse aynı. Başvurusu yapılan projeye bir uzman atanıyor. Başvuru değerlendirilmeye uygunsa değerlendirme yapmak üzere "hakem" diye adlandırılan uzman heyeti belirleniyor. Bu uzman heyet start up'ları ziyarete gelerek projeyi dinliyor, sorular yöneltiyor ve değerlendirmelerini nihai kararı vermek üzere kamu kurumuna gönderiyor.



METİN UÇUCU
LİDERLERVADİSİ KURUCU ORTAĞI

"ALTERNATİF FONLARI KARŞILAŞTIRIN!"

KRİTERLER Start up'lar uygun bir fonla karşılaştıklarında hemen başvuru aşamasına geçebiliyor. Halbuki sağlıklı bir karar süreci için alternatif tüm fonları bulmak ve karşılaştırarak seçmek gerekiyor. Fonlar için başvuru ve değerlendirme süreçleri var. Bu süreçlerin başarısı için başkalarının deneyimlerinden öğrenmek çok önemli. Çünkü her bir fon programının yazılı/açık kriterleri kadar görünmeyen, örtülü kriterleri de bulunuyor.

ÇAPRAZ SORGU Bu saklı kriterlerin danışmanlardan, mentor'lardan, benzer süreçleri deneyimleyen diğer insanlardan ve kaynaklardan öğrenilmesinde büyük fayda var. Dünyadaki 2 binden fazla destek programını inceledik. Bunların ortak noktası çapraz sorgulama yapmaları. Proje ve iş planı formlarında gereksiz ve tekrar gibi görünen sorulara yönelik iyi hazırlık yapılmalı.



DESTEK İÇİN ÇOK ÇALIŞMAK GEREKİYOR

İLK AŞAMA Girişimcilere destek sunan kurumlar, öncelikle projenin azami bütçesini ve bunun üzerinden verecekleri destek oranını belirliyor.

GÜNLÜK TAKİP Işık Üniversitesi Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi Direktörü Ali Beba, "Hibe ve teşviklerden yararlanma konusunda her bir kurumun kendine has uygulama esasları ve prosedürleri var. Girişimcilerin fon sağlayan kurumla diyalog içinde olmaları, prosedürlerdeki yenilik ve gelişmeleri yakından takip etmeleri gerekiyor" diyor.

HERKESE GÖRE FARKLI Herkese aynı teşvik ve hibe söz konusu değil. Destek tutarı yaş, cinsiyet, başvuru sahibinin bulunduğu il, projenin konusu, projenin ortaklı olup olmaması gibi kriterlere göre değişebiliyor. Şahıs şirketlerinin yararlanabileceği bir destek neredeyse bulunmuyor.

NE KADAR SÜRÜYOR? Hibe ve teşviklerden yararlanmak uzun ve yoğun bir çalışma gerektiriyor. Süreç 6 ay ile 1 yıl arasında sonuçlanıyor. Hotelrunner.com Kurucu Ortağı Ali Belen, 2011-2016 yılları arasında 2 KOSGEB ve 3 TÜBİTAK Ar-Ge projesini tamamladıklarını ve bunların ortalama 1'er yıl sürdüğünü belirtiyor. Kategori Mağazacılığı Derneği'nin genel sekreteri Füsun Tavus da "Projeyi yazmak ve doğru proje ortaklarını bulmak için 6 aya yakın çalıştık" diyor.

“VADİ’DEKİ YATIRIMCILARLA TANIŞTIRIYORUZ”

Dave McClure, 6 yıl önce 500 Startups’ı kurduğunda 500 girişimciye yatırım yapmak hayaliyle yola çıktı. Bugün ise kuruluş, üçte biri ABD dışında olmak üzere 1.600’den fazla start up’a yatırım yaptı. Aralarında onlarca Türk start up da var. Kuruluş, Ekim 2015’te Türkiye’de “500 Startups Istanbul” adında bir fon da kurdu. Dave McClure, yatırım yaptıkları start up’ları Silikon Vadisi’ndeki mentor ve yatırımcılarla tanıştırarak değer yarattıklarını söylüyor.

ASLI SÖZBİLİR
asozbilir@capital.com.tr

ABD kökenli global bir şirket olan 500 Startups, girişimcilere destek olan bir erken aşama yatırım şirketi. 2010 yılında Christine Tsai ve Dave McClure tarafından kurulan şirket, bugün sağlıktan eğitime pek çok alandaki start up’a destek sağlıyor. Kuruluş seçtiği girişimcilere 100-500 bin dolar arasında bir yatırım gerçekleştiriyor. Ayrıca bu şirketlere eğitim, networking ve erişim imkânları da sunuyor. Kuruculardan Dave McClure, “Yatırım yaptığımız şirketlerin çoğunu Silikon Vadisi’ndeki karar alıcılarla tanıştırarak fayda sağlıyoruz. Temel olarak müşteri edinme ve sanal pazarlama konularına eğiliyoruz” diyor.

Bugün 18 ülkede 100’den fazla çalışanı olan 500 Startups hızla büyümeye devam ediyor. Hatta geçtiğimiz yıl sonu itibariyle Türkiye’de de “500 Startups Istanbul” adlı fonla Türk girişimcilere destek ve fırsat sunuyor.

500 Startups’ın küresel bir girişim merkezi olduğunu söyleyen Dave McClure, “60’tan

fazla ülkede yatırım yaptık. Hızlandırma (Accelerator) programımızın neredeyse yüzde 50'si yabancı şirketlerden oluşuyor" diyor. Dave McClure ile 500 Startups'ın hem Türk hem yabancı girişimcilere sunduğu fırsatları konuştuk:

KAÇ START UP'A DESTEK VERDİNİZ?
Son 6 yılda 1.600'den fazla start up'a destek verdik.

500 Startups'ı nasıl ve neden kurdunuz?
25 yıldır Silikon Vadisi'ndeyim. Programcılık, pazarlama, girişimcilik ve melek yatırımcılık yaptım. Teknoloji start up'larıyla ve girişimcilikle hep iç içe oldum. İşimi çok seviyorum. Daha çok şirkete yatırım yapma şansına erişmek, bilgimi ve hatalarımdan çıkardığım dersleri öğretmek istedim.

Kurumunuz girişimcilere ve start up'lara ne vaat ediyor?
En başta şirketlere, sadece birkaç kişilik ekibi varken yatırım yapıyoruz. Genelde 100-500 bin dolar arasında bir yatırım gerçekleştiriyoruz. Ayrıca şirketlere eğitim, networking ve erişim imkânları da sunuyoruz.

İKİ BÜYÜK HATA

ORTAK HATALAR Sanırım büyük iki hata var. İlki, ürünü satışa hızlı hazır hale getirememek, ürünü fazla mükemmel hale getirmeye çalışmak. Diğeri ise müşterilerle iletişime geçmemek, onların ne gibi ihtiyaçları olduğunu ve ürünü nasıl kullandıklarını anlamaya çalışmamak. Start up'larımızı ürünlerini olabildiğince hızlı bir şekilde satışa hazır hale getirmeye teşvik ediyoruz ve onların müşterilerinin davranışlarını gözlemlemesini ve bu şekilde ürünlerini daha iyi hale getirmesini istiyoruz. Ofislerinden ve kendi kafalarından dışarı çıkmalı ve müşterilerle iletişime geçmeliler. Bize göre başarılı olmanın en önemli yollarından biri bu.

BAŞARININ SEBEPLERİ Başarının birçok sebebi var ama herhalde ortak nokta, yaptıkları işe tutkuyla bağlı olan ve bu konuda bilgili ve tecrübeli olan girişimciler. Ayrıca programlama, ara yüz, ürün, pazarlama ve satış gibi konulardaki sorunları çözebilen bir takım da önemli. Genelde bir sektörde tecrübeli ama aynı zamanda değişik yetenekleri barındıran bir takımı da olan kişilerle çalışmayı seviyoruz. Çalışan bir ürünü olan, aynı zamanda satış yapmaya da başlamış şirketlerle çalışmayı tercih ediyoruz.



Yatırım yaptığımız şirketlerin çoğunu, Silikon Vadisi'ndeki karar alıcılarla tanıştırarak fayda sağlıyoruz. Müşteri edinme ve sanal pazarlama konularına eğiliyoruz. Küresel olarak yatırım yapmaya yoğunlaşıyoruz. Yatırımlarımızın ve çalışanlarımızın üçte biri ABD dışından.

Destekleyeceğiniz start up'ları nasıl seçiyorsunuz?
İşe 2003-2004 gibi kişisel yatırımlarla, melek yatırımcı olarak başladım. PayPal'den yeni ayrılmıştım ve birkaç yıl boyunca 13 şirkete yatırım ve birkaçına da danışmanlık yaptım. Bu şirketlere kendi paramdan 300 bin dolar kadar yatırdım. Bu işten çok hoşlandım, yatırımlarımdan birkaçında da başarılı oldum. Bu süreçten öğrendiğim ise şu oldu: Yatırımların çoğu başarısız oluyordu. Bu da bana daha büyük bir yatırım portföyü yaratmak konusunda yardımcı oldu. Şirketlere en başta, hala ürün ve pazarlama üzerinde çalışılırken yatırım yapmaktan çok keyif aldım. Diğer girişim sermayesi modellerini de inceleyerek kendine has bir sistem geliştirmeye çalıştım.
Christine (Tsai) ve ben 2010'da şirketi kurduğumuz zaman yatırım ekosistemimiz içinde bir hızlandırıcı program bulunması gerektiğine ve büyük bir mentor grubuyla çalışmak istediğimize emindik. Ana hedefimiz, portföyümüzü büyütmekti ve bunda da başarılı olduk. İlk fonumuz 270, ikincisi 300, üçüncüsü de 600'den fazla şirketi içinde barındırıyordu.

Programınıza daha çok hangi sektörlerden start up'lar katılıyor?
Hepsinin bir yazılım tarafı var ama çok çeşitli alanlardan start up'larımız var. E-ticaret, e-pazar ve iş verimliliği alanlarına çok yatırım yaptık. Sağlık, eğitim ve benim PayPal tecrübem sayesinde fintech (finans teknolojisi) alanlarına da ilgimiz var. Şirketlerimizin hızlı büyüme şansı olmasına önem veriyoruz.

KAÇ ÜLKEDE YATIRIM YAPTINIZ?
60'tan fazla ülkede yatırım yaptık.

Programınıza katılmak isteyen bir start up ne yapmalı?
Hızlandırma programımızda 150 bin dolar karşılığında şirketlerin yüzde 6'sını satın alıyoruz. Vereceğimiz eğitimler için de yıllık 37 bin dolarlık bir ücretimiz var. Şirketler yüzde 6 hisse karşılığında 110 bin dolardan daha fazla bir yatırım alıyor.

500 Startups'ın küresel bir start up merkezi olduğunu söyleyebilir misiniz?
Evet sanırım. 60'tan fazla ülkede yatırım yaptık. ABD dışında 15-20 ülkede çalışanlarımız var. Hızlandırma programımızın neredeyse yüzde 50'si yabancı şirketlerden oluşuyor. Yatırım stratejimizin büyük bir parçası tüm dünyadan şirketlere yatırım yapmak ve bunların bir kısmını da Silikon Vadisi'ne getirmek.

Dünyadan programlarınıza nasıl şirketler katılıyor? Birkaç örnek verebilir misiniz?
Elbette. Daha bilinen yatırımlarımızdan biri Portekizli bir şirket olan TalkDesk. Bu yatırım 2011'deydi. Şu anda şirketin durumu çok iyi ve 30-40 milyon dolar civarında yatırım aldılar ve 100'den fazla çalışanları var. Birçok farklı şirkete yatırım yaptık, ancak en sevdiğimiz yatırımlar düzgün bir iş modeli olan ve kısa zaman içinde satış yapabilecek olanlar.

RİNA ONUR / 500 STARTUPS ISTANBUL FONU YÖNETİCİ ORTAĞI

"ERKEN AŞAMA YATIRIMDA AÇIK VARDI"

NEDEN KURULDU? 500 Startups aslında yıllardır girişimci Türk şirketlerine yatırım yapıyor. Başarılı yatırımları arasında Udemy, Koding, Mobile Action, Connected2me gibi birçok şirket var. 500 Startups Istanbul fonunun kurulma kararı ise geçen yıl sonuna doğru alındı. Bu şirketler çok başarılı gidince Türkiye'de çok büyük bir potansiyel olduğunu gördük.

SERMAYE SORUNU Türkiye'de kurumsal yatırımcı ve girişim sermayesi şirketleri kuruluyor, ama bunlar daha geç aşamalarda yatırım yapıyor. Yani bizim yapmak istediğimiz gibi erken aşamada sermaye veren kurumsal yatırımcı yok. Burada bir açık olduğunu görünce bunun bir fırsat olduğunu düşündük. O yüzden bu fonu kurma kararı aldık.

SÜREÇ NASIL? Yatırıma ihtiyaç duyan girişimciler ister web sitemizden ister LinkedIn'den bize ulaşıyor ve toplantı talep ediyorlar. İlgilendiğimiz şirketlerle tanışıyor, vizyonlarını anlamaya çalışıyoruz. Yatırım komitemizde şirketin kurucularıyla birlikte tartışıyoruz. En sonunda da araştırdığımız, vakit geçirdiğimiz bu şirketlere yatırım yapalım mı, yapacaksak ne kadarlık bir yatırımı hangi koşullarda yapalım diye karar veriyoruz.



RİNA ONUR / 500 STARTUPS ISTANBUL FONU YÖNETİCİ ORTAĞI

"ÜRÜNÜNÜZÜ AYAĞA KALDIRIN BİZE GELİN"

ŞARTLAR Sadece teknoloji şirketlerine yatırım yapıyoruz. Bizim için iki önemli şey var. Öncelikle fikirle gelen ekibin iyi olduğuna inanmamız gerekiyor. Mesela ikinci, üçüncü girişimini yapan başarılı bir girişimci olabilir. Ya da girişimci olmasa bile start up'ını kurduğu alanda çok iyi bir uzmanlığı olabilir. Ya da çok gençtir, deneyimi de pek yoktur ama biz bir şekilde çok akıllı veya becerikli olduğuna inanırız. **PAZAR** İkincisi start up'ını ilerletmek istediği alandaki pazarın büyüklüğü bizim için çok önemli. Çünkü ekip ne kadar iyi olursa olsun hitap ettiğiniz endüstri büyük değilse şirketler bir şekilde başarısız oluyor. Bir de "minimum viable product" (MVP- lansman aşamasında beklentileri karşılayacak temel özelliklere sahip ürün) olmadan, "Bir fikrim var, bana bu fikri ayağa kaldırmak için bir para verin" diyen insanlarla genelde ilk görüşmeyi bile yapmıyoruz.

ETKİLEŞİM MVP ayaktaysa o zaman müşteri çekme kabiliyeti (traction) hakkında bilgi istiyorum. İlla ciro yapmasına gerek yok, ama ürünlerini kullanan insanların bedava bile kullanıyorlarsa ürüne hangi sıklıkta geri geldikleri (retention rate) bizim için çok önemli.

Şu ana kadar toplamda kaç start up'ı desteklediniz?
Sayıdan tam emin değilim ama sanırım son 6 yılda 1.600'den fazla start up'a destek verdik. Bunların üçte bir kadarı da ABD dışında kurulmuş şirketler.

Programınıza katılmak isteyen yabancı start up'ları ne gibi zorluklar bekliyor?
Yatırıma erişim en büyük sorunlardan biri. Tecrübeli mentorlara erişim de bir başka sorun. Dünyanın her yerinde zeki insanlar var ama tecrübeli insanlar o kadar yaygın değil. Dünyanın birçok ülkesinde internet yatırımcıları daha birinci veya ikinci jenerasyon ama Silikon Vadisi'nin bu konuda 60-70 yıllık bir tecrübesi var. Ayrıca Silikon Vadisi'ndeki melek yatırımcıların çoğunun bir start up geçmişi bulunuyor. Dünyanın geri kalanında ise melek yatırımcılar daha geleneksel sektörlerden geliyor. Bir diğer zorluk da büyük şirketler yaratmak ve bunları halka açmak konusunda çok tecrübe olmaması.

Programınıza katılan bir Türk start up oldu mu?
Türkiye'de kurulmuş 3-4 start up'a ve bunun dışında da Türkler tarafından ABD'de kurulmuş 9-10 start up'a destek verdik. Bu şirketlerin en bilineni sanırım 2 yıl önce Startup İstanbul yarışmasını da kazanmış olan Connected2.me. Ayrıca daha yeni Türkiye'de bir fon da kurduk ve yatırım yapmaya başladık. 4-5 kadar şirkete yatırım yaptık.

Türk start up'larını başarılı buluyor musunuz?
Hem Türk start up'ları hem bu şirketlerin kurucuları konusunda çok iyimseriz. Eren Bali tarafından kurulmuş olan Udemy şirketine yatırım yaptık ve bu yatırım en başarılı yatırımlarımızdan biri oldu. Bu şirket ABD'de kurulmuştu ama çalışanlarından çoğu Türk'tü. Bu bir Türk şirkete olan ilk yatırımımızdı.

Türkiye'nin ve bölgenin ekonomik durumunu düşünürsek programınız Türk start up'lara ne vaat ediyor?
İlk olarak onlara para veriyoruz, bu sanırım epey yardımcı olur. Sanırım şu anda Türkiye'de çok sayıda aktif yatırımcı yok. Onları Silikon Vadisi ve Silikon Vadisi'nden yatırımcılarla bir araya getirmek de faydalı. Orada birçok yatırımcı tanıyoruz. Üçüncü fayda da büyüme, müşteri kazanma ve sanal pazarlama üzerinde yoğunlaşıyor. Ben de beraber çalıştığım diğer yatırımcılar da şirketlere müşteri bulma konusunda çok fayda sağlıyoruz.

Elçin Cirik ecirik@capital.com.tr

En Kârlı DEĞİŞİM

Aslında tek bir iş modeliyle başarıya ulaşmış start up örneği çok az. Pek çok start up, başarıya giden yolda majör değişiklikler yapıyor. Google, Amazon, Starbucks gibi devler bile dönüşerek bugünlere ulaştı. Türkiye start up dünyasında da iş modeli değişikliği sık sık yaşanıyor. Kağıt üzerinde güzel görünen iş planları, zaman içinde yeni ihtiyaç ve istekler paralelinde revize ediliyor. Bu değişim daha fazla satış, kâr ve müşteri getiriyor.

Bugün herkesin başarı hikayesi olarak yakından bildiği Google, Amazon ve Starbucks gibi girişimlerin hepsi, önemli değişimlerden geçerek bugüne geldi. Örneğin Google iki doktora öğrencisinin akademik çalışması olarak kurulmuştu ve dar bir alanda hizmet veriyordu. Ardından iş modelini reklama dayalı bir sisteme dönüştürerek bugünkü büyüklüğüne ulaştı.

Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi Direktörü İhsan Elgin, Jet.com'u örnek göstererek faaliyete başladıktan 3 ay sonra iş modelini bir kez değiştirip Walmart tarafından 3,3 milyar dolara satın alındığını söylüyor. Aynı şekilde Burbn adıyla mobil mikro blog uygulaması olarak yola çıkan Instagram ise bugünkü haline döndüğü pivot sonucunda 1 milyar dolara Facebook tarafından satın alındı. Gerçekten girişimciler, başarısızlığa uğradıklarını gördükleri her alanda "pivot"

HAKAN BAŞ *LİDYANA.COM KURUCUSU VE CEO'SU*

"KÂRIMIZ YÜZDE 20'DEN 35'E ÇIKTI"

ÜRÜN GAMI GENİŞLEDİ Biz 4 yılda pek çok majör değişim yaptık. Lidyana'da yaptığımız en temel değişiklik satışa sunduğumuz ürün gamının genişlemesiydi. 2012'de sadece takı ve aksesuar satan bir e-ticaret şirketi olarak kurulduk, fakat zamanla siteye ilgiyi daha iyi kullanabilmek için farklı kategorileri de açtık. Şu an satışın yüzde 15'i takı ve aksesuardan, yarısına yakını giyim ve ayakkabıdan geliyor.

MOBİLİN ETKİSİ Ayrıca başta sadece internet üzerinden satış yaparken şu an mobil site ve uygulamalarımızdan gelen trafik ve ciro interneti geçmiş durumda. Başta farklı tedarikçilerden ürünler satarken şu an her kategoride en cok satış yapan markalarımız kendimize ait markalarımız. Ayrıca yurt dışından artan talebe karşılık İngilizce arayüzümüzü de 2 yıl önce hayata geçirdik. Bu değişimlerin hepsi büyüme, kârlılık, yeni pazarlar ve dolayısıyla yatırım getirdi. Markalarla anlaşma şartlarımızı Lidyana lehine revize ettik. Kendi ürettiğimiz markalarda marjımız site ortalamasının üstünde. Kurulduğumuzda yüzde 20 civarı olan kârlılık oranımız şu an yüzde 35 bandında.

adı verilen bir değişimle yeni bir iş modeli yaratarak yola devam ediyor. Borusan Holding CEO'su Agah Uğur'a göre Amerika'da start up iş modeli 7 kere değişiyor. Sabancı Üniversitesi Girişimcilik Komitesi Direktörü Prof. Dilek Çetindamar, değişimi girişimciliğin doğasında görüyor ve "Soruyu aslında 'Başından beri tek bir iş modeliyle başarılı olmuş start up örnekleri var mı' diye sorsak daha doğru olur. Çünkü bunlar nadir örnekleri oluşturur. Tüm şirketler başlangıç dönemlerinden başlayarak gelişmeleri sırasında iş modellerinde revizyona gider" diyor.

ZORUNLU DEĞİŞİM

Girişimciler için köklü değişimler, genelde işin ilk kuruluş aşamasında ve müşterinin istek ve ihtiyaçlarını anladıkça oluşuyor. Türkiye'deki girişim hızlandırma programlarından Hackquarters, bugünkü iş modeline 5 deneme sonrasında geldi. Hackquarters Kurucusu Kaan Akın, bu sürecin nedenini şöyle anlatıyor:
"Hackquarters'ın iki ana müşterisi var: Girişimler ve şirketler-organizasyonlar. Girişimler tarafındaki iş planımızı, ilk günden beri aynı tutuyoruz. Şirketler tarafında şu ana kadar 5 farklı model önerdik. Şirket

kurarken kurguladığınız bir pazar ve kullanıcı kitlesi oluşuyor. Fakat gerçek hayatta bunun karşılığının olmadığını ya da daha kârlı farklı pazar ve müşterileri hedeflemeniz gerektiğini anlayabiliyorsunuz. Müşterilerinizle gerçek anlamda konuşmaya başlıyorsunuz, aldığınız geribildirim değişimleri tetikleyebiliyor. Doğru yapılan bir pivot sonrasında müşteri kazanma oranları ve hızı artıyor" diyor. Her girişim için amaç, gerçekten müşterilerin ortak ve büyük sorununu görebilmek. Yeni nesil bir depolama çözümü sunan donanım girişimi Monument'te de iş modeli 3 kez değişti. Monument Kurucu Ortağı Ercan Erciyes, iş modellerini nasıl oturttuklarını şöyle anlatıyor: "İlki projenin başında yakın çevremizle görüşmelerin sonunda, ikincisi Startupbootcamp Istanbul'a katıldıktan sonra çalışmalarımız ve müşteri görüşmeleri sonunda ve finansal çalışmaları yaptıktan sonra 3 kez değişim yaşadık. Bu süreç müşteri ihtiyacını daha yakından anlamamızı sağladı. Tek bir fiyatta satış yapmak yerine farklı fiyat kategorilerinde satış denedik, ürüne ait özellikleri müşterilerimizin oylamasını sağladık. Ürünün şekillendirmesini onu kullanacak olan müşterilerimizin yapmasını mümkün kıldık. Bu sayede 2 ay gibi kısa bir sürede 85 ülkeye satış yapan, 1,2 milyon dolar satış yapan bir start up olduk."


Dilek Çetindamar

PROF. Dr. DİLEK ÇETİNDAMAR
SABANCI ÜNİVERSİTESİ GİRİŞİMCİLİK KOMİTESİ DİREK.

"SİHİRLİ BİR DEĞİŞİM RAKAMI YOK"

YAPI ESNEK OLMALI Değişimde sihirli bir rakam yok maalesef… Önemli olan girişimcilikte varsayılan tahmini veriler gerçek değerlere dönüştükçe iş modelinin revizyonunu yapabilmek. Bunun için de gözlemleme ve uyum yeteneği geliştirmeli, kıvrak ve esnek yapı oluşturulmalı. Girişimci zamanla pazar büyüklüğü, müşteri talebi gibi değerlerde geri bildirimler aldıkça başta yaptığı tahminler yerini gerçeklere bırakır ve iş modeli net olarak artısı-eksisiyle görülür. Bir iş fikri ne kadar inovatif ise onun hayata geçirilmesi yolunda da o kadar sayıda değişim olur.

TECRÜBEYLE KOLAYLAŞIR Sadece Türkiye değil tüm ülkelerde iş modeli değiştirmek zor olabilir. Girişimcilerin bilgi birikimleri ve tecrübeleri artıkça bu değişim daha kolay olur. Bir de tabii girişimcinin kişisel olarak değişime açıklığı önemli bir faktör. Değişim sırasında öncelikle iyi giden şeyleri tutmak gerekir. Girişimciler kendi sektörleri ve teknoloji alanlarında hayata geçirilen iş modelleri konusunda bilgili olursa, kendi iş modellerinin kurgusu ve değişimi sırasında o kadar rahat ederler. En azından sorunlarla daha korkusuz mücadele sağlar.

BÜYÜME KATLANDI

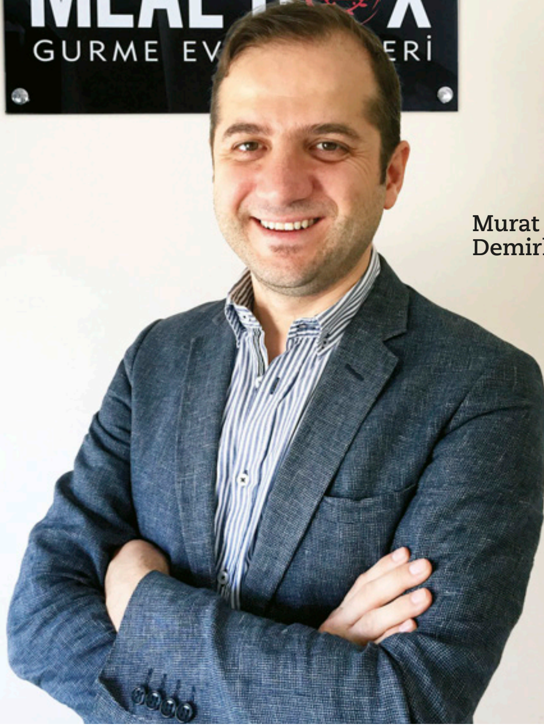
"Meal Box olarak iş modelimizi kuruluşumuzdan bu yana geçen iki yılda 3 kez değiştirdik" diyen Meal Box Kurucu Ortağı ve CEO'su Murat Demirhan, bu değişimlerin nedenini yapılmamış bir iş deniyor olmalarına ve varsaydıkları bazı noktaların beklediklerinden farklı gelişmesine bağlıyor. Demirhan, iş modellerindeki değişimleri şöyle anlatıyor:

"Örneğin ilk iş modelimizde yemeklerimizi tüketicilere anlık olarak soğuk sunmayı planlamıştık. Bu modelle iki ay faaliyet gösterdik ancak hemen anladık ki Türkiye için soğuk yemek servisi uygun bir model değil. Zira restoranların yüzde 99,9'u yemeklerini paket serviste sıcak sunuyor. Diğer önemli değişim, franchising modelini kullanarak büyümeye karar vermemiz ve yeni şube açılışlarını franchise iş ortaklarımızın yapmaları oldu. Bu değişimler ciro büyüklüğünü ve sipariş sayısını artırdı."

Start up iş modelindeki üçüncü değişimi, yemek sipariş platformlarından çıkarak yaptı. Demirhan'a göre ödenen komisyon ortadan kalktığı için bu durum kârlılığı olumlu

> "İş modeli değişimlerinde ana etken müşterilerin ihtiyaçları oluyor. Başarılı bir değişim sonrası hem satış hem kâr yükseliyor."





Murat Demirhan

etkiledi, ancak bir yandan da trafik çekmek için pazarlama harcamalarını artırdı.
Kuruluşundan bu yana teknolojinin gerekliliklerini takip ederek birçok kez iş modelinde değişikliğe giden Penta Teknoloji'nin genel müdürü Mürsel Özçelik de her değişimin kendilerine neler kazandırdığını şöyle paylaşıyor: "Stok bilgilerini mektupla gönderdiğimiz günlerden anlık olarak stok bilgisi verdiğimiz günlere geldik. En önemli adımlarımızdan biri online B2B ticaretine geçişimiz. Online satış sitemiz Bayinet'in hayata geçmesinden sonra 1998-2007 arasında Türkiye'nin en hızlı büyüyen 250 şirketi arasında 4'üncü sırada yer aldık."

GLOBALLEŞMEYE HAZIRLIK

Video tabanlı dijital İK servisleri sunan dijital işe alım platformu Peoplise, iş modelinde 4 önemli pivot geçirdi ve Haziran 2016'da Revo Capital'den yatırım aldı. "Zaman içinde yeni ve yaratıcı çözümler için müşterilerimizle ortak ürün geliştirme modeli oluşturduk. Şimdi de modelimizi global pazarlar için tekrar gözden geçiriyoruz" diyen Peoplise Kurucu Ortağı Güçlü Özenci, müşteri ihtiyaçlarıyla tek ürün olmaktan, her şeyin entegre olduğu bir platforma evrildiklerini söylüyor. Özenci, bu değişimlerin sonuçlarını şöyle özetliyor: "2013'ten bu yana ülkenin ve hatta dünyanın en büyük şirketlerinin olduğu 50'den fazla müşterimiz oldu. Sadece orijinal video mülakat ve online görüşme iş modelinde kalsaydık, bu kadar geniş yelpazede çözüm üretemeyecektik. İş modeli değişimlerimiz yeni pazar yaratmak ve yeni müşteri kazanmak anlamına geldiği için öncelikle gelirin artmasını sağladı. 2014 yılında kendini çeviren, 2015 yılında kâra geçen bir girişim olduk. 2016 yılı bitmeden önceki yıla göre 2 kat büyüdük."
E-ticaret ve içerik platformlarında gerçek zamanlı kişiselleştirilmiş öneriler sunan Segmentify da iş modelinde 2 kez değişime gitti. Girişimin kurucu ortağı Murat Soysal, bu değişimlerin sonuçlarıyla ilgili şöyle konuşuyor:
"İlk olarak ürünün konumlandırılmasını değiştirdik. İkinci olarak da ürünün kullanım şeklinin pratikte ortaya çıkardığı aksamalar ve gecikmelerden dolayı değişim yaşadık. Burayı iyileştirmek amacıyla onboarding (işe alım ve alıştırma) sürecimiz güncellendi ve ekip yapımız değişti. Bunların sonucunda müşteri kazanma sürecimizi 1-4 kat arası kısalttık."

GELİR ARTIRIYOR

Girişimciler, iş modellerinde yeniliğe giderek gelirlerini ve kârlılıkları da belirgin şekilde artırıyor. Reztoran.com'un kurucu ortağı Irmak Dönmez, iş modellerinde revizyonlar yaptıklarını belirterek, "Kağıt üzerinde veya arkadaş sohbetlerinde harika gibi görünen bir iş modeli uygulamaya konulduğunda, potansiyel müşteri veya kullanıcı alışkanlıkları kendinizin veya limitli çevrenizin alışkanlıklarıyla birebir örtüşmeyebiliyor" diyor.
İş modelindeki düzenlemeler sayesinde Reztoran'ın kullanıcı tabanı ve üye restoran ağı sürekli büyüyor. Dönmez, elde ettikleri başarıyı şöyle aktarıyor:
"İş modelimizde yaptığımız iyileştirmeler sonucu üye restoranlardan ve kullanıcılarımızdan çok olumlu karşılık aldı. Şirketimiz büyümesini yüzde 20-25 hızlandırdı. Kârımız da ölçek ekonomisi gereği aynı şekilde arttı. Yakaladığımız bu büyüme sayesinde Türkiye'nin önde gelen iş insanlarının oluşturduğu bir melek yatırımcı grubundan yatırım aldık ve şimdilik Türkiye içinde diğer şehirlere açıldık."



Irmak Dönmez

Aynı şekilde Erkekpaketi de abone sistemine geçerek iş modelini yeniledi ve daha yüksek gelirlerle çalışmaya başladı. Erkekpaketi'nin kurucusu Ersin Mete Ertürk, bu süreci şöyle paylaşıyor: "İş modelini 1 kere değiştirdik. 2012 sonunda açıldığımızda her e-ticaret sitesinin yaptığı gibi standart ürün satışından gelir elde etmek üzerine yapımızı kurmuştuk. Ancak yaklaşık 6 ay sonra bu

"FİNANSA HAKİM BİRİYLE ÇALIŞIN"

PROF. Dr. ALİ BEBA
IŞIK ÜNİV. GİRİŞİMCİLİK MERKEZİ DİREKTÖRÜ

KİMLER ZORLANIR? Girişimcilik takım işi. Tek başına, solo yapılan bir hareket değil. Bu nedenle girişimcilerin mutlaka birbirinden farklı uzmanlığı olan bir takım kurmaları ilk günden itibaren çok önemli. İş modeli değişim sürecini başarıyla değiştirmek için önerim, girişimci takımlarında mutlaka finans konusuna hakim bir uzmanın yer alması olacak. Takımlarında finans ve muhasebe konusunda uzman bulunduran girişimcilerde bir zorlanma olmuyor. Ancak her şeyi tek başına yapmaya kalkan veya takım içinde hiyerarşiye fazla önem veren girişimciler iş modellerini değiştirmekte zorlanıyor.

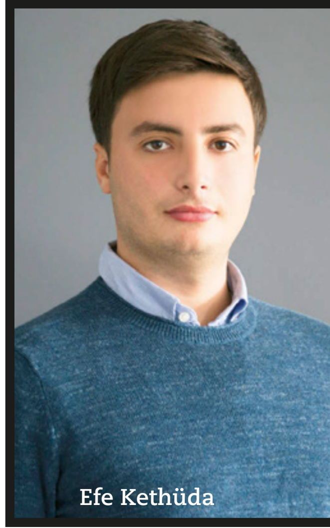
YÜZDE 85'İ ÖLÜYOR İnovasyona dayalı işlerin ortalama yüzde 85 kadarı ilk üç yılda yok oluyor. Bu dönem giderlerin gelirleri çok fazla aştığı ilk yıllarda yaşanıyor. Girişimciler finans dengesini özellikle üç yıl içinde oluşturamazsa hayatta kalmaları mümkün değil. İş modeli değişiklikleri özellikle bu aralıkta değiştirilir. Ancak başarı yakalandıktan sonra da verimliliği artırmak ve kârı maksimize etmek için de iş modelleri değişebilir. Değişim sonrası satış ve kârlılık dışında istihdam artışı, şirketin büyüme hızı ve uluslararası pazarlara açılabilme özelliğine bakılmalı.



modele ilave olarak müşterilere kolaylık sağlaması için abonelik modelini sunmaya karar verdik. Faydalarını yavaş yavaş görmeye başladık, satışlarımız arttı. Abonelik modeli sayesinde nakit akışımızı daha sağlam tutabiliyoruz."

YATIRIMCI ÇEKİYOR

Pivotlar girişimcilerin yatırım toplamalarında da önemli rol oynuyor. Etkinlik yapmak isteyen kurumsal şirketler ve bireyleri, otel, etkinlik mekanı ve tedarikçilerle bir araya getiren pazar yeri Etkinlikcim.com da bir pivot sonucu doğdu. Etkinlik.com Kurucu Ortağı Efe Kethüda, geçirdikleri değişim sürecini şöyle anlatıyor: "Kuruluşumuzdan bu yana 2 kez iş modelimiz değişti. Başta kurumların aldığı takım çalışması, liderlik, motivasyon gibi eğitimleri, outdoor sporlarla bir araya getiren bir teşvik şirketiydik. Daha sonra krize ve sektörün ihtiyaçlarına göre markaların sadece kurumsal ihtiyaçlarına ve pazarlama ihtiyaçlarına dokunan KTH Event Agency'yi kurduk. KTH ile sadece Türkiye'de değil, İngiltere, Arap Emirlikleri, Amerika ve İsrail'de de 450'den fazla projeyi tamamladık. Gelirlerimiz her yıl bir önceki yıla göre iki kat büyüdü. En önemli nokta, gelişen teknoloji ve ihtiyaçlara göre Etkinlikcim.com'u kurduk. Türkiye'nin önde gelen yatırımcılarından 3,5 milyon TL yatırım aldık."


Efe Kethüda

> "İş modelindeki başarılı değişimler, girişimcilerin para toplamalarında da önemli rol oynuyor. Pivot sonrası yatırımlar çoğalıyor"

Evidea Kurucu Ortağı Timur Tandoğan, piyasa konumlandırmasında değişikliğe giderek bugünkü iş modeline ulaştıklarını açıklıyor. Malzemem.com'da ağırlıklı olarak yapı malzemeleri ve hırdavat kategorilerinden oluşan ürün gamlarının, Evidea.com ile mobilya, dekorasyon ve diğer ev dikeyi kategorilerine doğru yoğunlaştığını söylüyor. Tandoğan, bu durumun büyümelerine etkilerini de şöyle dile getiriyor:
"Şirketin hızlı büyümesine imkan tanıyan en büyük etkenlerden biri tabii ki kategori ağacının genişletilmesi oldu. Hızlı büyümeyle pazar payımız arttı, yurt dışında bazı yeni pazarlara girme imkanına sahip olduk. Bu büyüme yatırımcılar için de dikkat çekici oldu, yatırımda daha istekli oldular. Onların yatırım desteği aynı şekilde büyümeye ekstra ivme kazandırdı."

Sedef Seçkin Büyük sseckin@capital.com.tr



"Yurt dışına özel ürün tasarlıyoruz"

3 gencin üniversitede kurduğu Ideasoft'un e-ticaret paketi yazılımını 6 bin küçük ve orta ölçekli şirket yani Türkiye'deki e-ticaret sitelerinin yarısı kullanıyor. Ortaklardan Seyhun Özkara, "2020'de 50 milyon TL ciroya ulaşmak ve yurt dışına açılmak için özel ürün geliştirmeye başladık" diyor.

2002 yılında hazırlık sınıfında İngilizce eğitimi sırasında çok fazla boş zamanımız vardı. O yıllarda bir şirketimiz yoktu ama ufak tefek işler yapmaya başladık. Biz Ideasoft'u 2005'te Yıldız Teknik Üniversitesi'nde öğrenciyken kurduk. Ortaklarım Fatih Çalışkan ve Kerem Kaya da aynı üniversitenin öğrencisiydi. Ortaklarımızdan ikisi iktisatçı, biri de makine mühendisi. Biz 3 ortak olarak iyi bir iş bölümü yaptık ve karşılaştığımız problemleri de büyük çatışmalara dönüşmeden çözmeyi başarabildik. Bence ortaklıklarda ilk yıllarda her türlü konuyu çözüme ulaştırabilmek için net, samimi olmak ve birlikte hareket edebilme yeteneğini kazanabilmek önemli. Biz iş hayatına erken başlayınca üniversiteden ancak 7-8 yılda mezun olabildik. Yazılım sektörüne girdiğimizde şirketlere web ve benzeri teknoloji hizmetleri sunuyorduk. 2005'te gördük ki sürekli olarak bir proje şirketi gibi çalışmak çok anlamlı olmuyor. Çünkü her müşteri için özel bir ürün üretiyorduk. Şirketlere özel web siteleri, e-ticaret siteleri kuruyorduk. Baktık ki sitenin altyapısını kurmaktan çok ürünlerin görsellerini çekmekle, taramakla ve siteye yerleştirmekle uğraşıyoruz. Bunun çok hızlı büyüyebilecek, ölçeklenebilecek bir iş modeli olmadığını gördük.

KRİTİK KARAR

Biz de stratejik anlamda kritik bir karar aldık ve kendi ürünümüz olan bir yazılımı üretmeye karar verdik. Ürettiğimiz yazılımın şirketlerin ürünlerini ve ürün görsellerini diledikleri gibi ekleyebilecekleri, ürüne ilişkin açıklamaları yazabilecekleri ve kendilerine özel tasarımlar geliştirebilecekleri, kısacası kendi kendilerine yönetebilecekleri bir yapıda olmasını hedefledik. Hızla ürün üzerinde çalışmaya başladık ve 2006'da komple bir e-ticaret yazılımı olan Ideasoft Paketi'ni piyasaya çıkardık. Bu karar iş hayatımızda aştığımız ilk büyük zorluktu ve çok doğru bir karardı. Yola çıktığımızda bazı yerel rakiplerimizin bin, hatta 2 bin müşterisi vardı. Arkadan gelerek önce onları yakaladık ve sonra da aradaki farkı hızla açmaya başladık. Proje firması gibi davranmayı bıraktık ve hızla bir ürün şirketine dönüştük. Bazı rakiplerimiz ise proje şirketi olarak çalışmayı sürdürdü ve ürünlerine odaklanamadılar. 2005'te yola çıktığımızda sadece 3 ortaktık. Sonrasında ise sekreterimiz, yazılım geliştirme için aldığımız arkadaşlarımız derken ilk yılın sonunda 6-7 kişiye çıktık. Yazılım geliştirme mühendislerine maaş ödüyorduk ama kendimiz maaş almıyorduk. Para kazanmak için ilk yıllarda ek işler yaptığımız oluyordu.

TEMKİNLİ BÜYÜME

Şirketi kurduğumuz 2005'te dışarıdan finansman bulmak neredeyse mümkün değildi. Şu anda girişimci olmak isteyen gençler, ilk yıldan itibaren kendileri de bir gelir elde etmek istiyor. Oysa biz yatırımcı bulma olanağımız olmadığından kendi yağımızla kavrulduk ve çok az gelir elde etsek de pes etmedik ve hep şirkete yatırdık. İlk yıl işe aldığımız iki yazılımcının maaşını ödeyebildiğimizi gördükten sonra üçüncüsünü işe aldık. Temkinli ve adım adım gittik. Cebimizdeki parayı çok tasarruflu harcadık. Deneyimli, bize ve ürünümüze inanan bir yazılımcıya bir miktar şirket hissesi vererek maaş almamaya ikna edebilirdik belki ama o yöntemi kullanmadık. Ortaklar olarak işimize tüm gücümüzle ve emeğimizle asıldık. İşin teknik tarafıyla ben ilgileniyorum. İşin satış ve pazarlama tarafıyla makine mühendisi olan ortağımız

IDEASOFT'UN GÜNDEMİ

- Gündemimizde yeni bir yatırım almak, hisse satmak yok. Nakit akışı açısından bir tur daha yatırım alıp bunu büyümeye kanalize etmek gibi bir ihtiyaç içinde değiliz.
- Ideasoft kendi pazarını domine eden, kârlı bir operasyon noktasına ulaştı ve şu anda bu operasyonu doğru yönetmeye devam etmeye çalışıyoruz.
- Türkiye'de 2 milyon 500 bin KOBİ var. Bunların 300-350 bininin perakendeci olduğunu tahmin ediyoruz. Henüz Türkiye'de 12 bin e-ticaret sitesi ya var ya yok. Bunların 6 bini de bizim e-ticaret paketimizi kullanıyor.
- Müşterimiz olan ve e-ticaret paketimizi kullanan bu şirketlerin yüzde 95'i, küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşuyor. Müşterilerimiz 50 farklı sektörde faaliyet gösteriyor.
- Müşterilerimiz arasında sadece sporculara yönelik protein takviyesi olarak kurutulmuş eti cips gibi paketleyip satan bir örnek de var, Türkiye'nin en büyük tespih markası da var. TRT, THY, Esse, Bellona, ETİ, Siemens, Puma gibi birçok büyük markaya da hizmet veriyoruz.
- Bizim 6 bin müşterimiz 2015'te toplam 550 milyon TL ciro yaptı. 2016 yılında onların toplam 1 milyar TL ciro yapacağını tahmin ediyoruz. 1 milyar TL demek yaklaşık Gittigidiyor.com büyüklüğünde bir satış cirosu anlamına geliyor.
- Bir de telefonla alan ya da webde beğenerek, mağazaya gidip alan müşteriler de var. Biz e-ticaret sitelerinin online cirolarının 4 katı kadar da offline hacim oluşturduğunu tahmin ediyoruz.
- Türkiye'de internetten alışveriş yapan 7 milyonluk kitlenin nüfusu 15 milyona çıktığında hacim zaten ister istemez en az 2 katına çıkacak. E-ticaret ve m-ticaret sitelerinin sayısı da katlanacak. Ideasoft olarak 2020 yılında 50 milyon TL'lik bir ciroya ulaşabilmeyi hedefliyoruz.
- ABD'de yılda 10 bin doların altında ciro yapan 100 bin e-ticaret sitesi bulunuyor. Düşünün ABD'de bir konferansa giderken bindiğim taksinin şoförü Woodyhats.com isimli web sitesi üzerinden siperliği ahşap olan şapkalar sattığını söyledi.
- Bizim de yurt dışındaki bu potansiyeli değerlendirmek üzere son 1 yıldır geliştirmeye başladığımız bir ürünümüz var. En kısa zamanda tamamlayıp yurt dışında pazara sürmeyi hedefliyoruz.



Fatih Çalışkan ilgileniyor. Muhasebe, idari işler gibi konulardan ise Kerem Kaya sorumlu. Ortaklar arası iş bölümümüz en baştan beri bu şekilde devam ediyor.

6 BİN SİTE KULLANIYOR

Bugün geldiğimiz noktada 6 bine yakın şirket Ideasoft Paketi'ni kullanarak e-ticaret sitesini yönetiyor. Bu da e-ticaret paket yazılımları kullanan pazarın yüzde 50'sine sahibiz demek. Pazardaki ikinci şirketin pazar payı ise yüzde 20'yi bile bulmuyor. Bu pazarı domine ediyoruz. Paket yazılımımızı ilk kez pazara sunduğumuzda ilk önceleri küçük şirketler müşteri portföyümüze girdi, sonradan büyük şirketler ve markalarla da çalışmaya başladık. Paket yazılımımızı Python ve PHP gibi çok daha yeni ve doğru teknolojileri kullanarak hazırladık ve rakiplerimize göre çok daha kullanıcı dostu, kullanımı kolay bir program yazdık. Bu programda ürün eklemek, açıklamalarını girmek gibi işlemler çok daha kolaydı.
İlk piyasaya çıktığımızda 4-5 yerli rakibimiz vardı. Birkaç tanesi hala faaliyetlerini sürdürüyor, ancak küçük ölçekli şirketler. 2010'a geldiğimizde en büyük rakibimizi yakalamıştık. Sonrasında geçen her yıl pazar payımız katlanarak büyüdü. 5 yaşımızı doldurduktan sonra, yani son 4 yıldır Deloitte'un

Sedef Seçkin Büyük sseckin@capital.com.tr

düzenlediği 'En Hızlı 50 Teknoloji Şirketi' sıralamasına giriyoruz. İlk yıl 4'üncü, ikinci yıl 6'ncı olduk.

İLK YATIRIMIN ÖYKÜSÜ

2011'de Microsoft Türkiye organizasyonunun kurucusu Emre Berkin'in, Ali Sabancı'nın, Garanti Bankası eski genel müdürü Akın Öngör'ün ve Tamer Özmen'in de bulunduğu Çit Yatırım (Çevrim İçi Teknoloji) ile tanıştık. Çit Yatırım, yaklaşık 10 iş insanının kurduğu bir yatırım şirketi; ağırlıklı olarak teknoloji ve bankacılık tecrübesi bulunan isimlerden oluşuyor. Onlarla Tahir Zaimoğlu (Zaimoğlu-Projectz) aracılığıyla tanıştık ve arkadaşlıkla başlayan bu ilişki, işimizi ve iş yapma biçimimizi tanıyıp yaptığımız işteki ilerleme hızımızı ve potansiyelimizi gördükten sonra yatırımcı olmaya kadar gitti. 2012'nin başında o zamanın parasıyla 1 milyon doların üzerinde yatırım alarak küçük bir azınlık hissemize sahip oldular. O günden bu yana başka bir yatırım almadık. Çünkü Ideasoft, kârlı bir şirket ve tekrar bir yatırıma ihtiyaç duymadık. Hatta şu anki senaryomuzda da kendi yatırımlarımızı yapıyoruz. Yeni ofisimize, ekipmanlara ve ekibimize yaptığımız yatırımlarla her yıl en az yüzde 50 büyümeyi hedefliyoruz. Yatırım almadan önce ekibimiz 25 kişiye ulaşmıştı. Şu anda 110 kişiyiz. Cirosal anlamda da TL bazında 2012 yılının 8 katına ulaştık.

YATIRIMCIYLA SAMİMİ İLİŞKİ

Çit Yatırım'ın Ideasoft'a ortak olması tecrübe, bilgi ve ilişki ağlarımızı güçlendirdi. Yeni müşterilere ulaşmak, yeni projeleri neticelendirmek konusunda bize hız kattı. Yurt dışı projelerimiz sırasında Emre Berkin'in geçmiş deneyimlerini dinlemek ve tavsiyelerini almak bize önemli faydalar sağladı. Yönetim kurulumuzda Çit Yatırım'ı Ömer Erkmen temsil ediyor. Kendisi Türkiye'nin sosyal ağı diye bilinen Scorp'un ve Türkiye'nin en gözde 4-5 start-up'ının da yatırımcısı ve teknoloji bilgisi çok yüksek bir insan. Biz Çit Yatırım'daki ve Zaimoğlu'ndaki diğer isimlerle de sosyal ortamlarda buluşuyor, konuşuyoruz. İlişkilerimiz gayet sıcak ve samimi, sadece iş ve yönetim kurulu düzleminde sınırlı kalmıyor. Yatırımcılarımız bizim Ideasoft'u iyi yönettiğimize inanan ve bizim yatırım yapma, büyüme iştahımıza sınır koymayan aksine hız katan bir yatırımcı grubu ve yönetime karışmıyor. Şirketin kontrolü tamamen bizde. Biz işimizi doğru yaptığımız sürece de karışmak isteyeceklerini sanmıyorum. Onlar start up'lara yatırım yapabilmek için gerekli teknoloji vizyonuna ve modern yönetim anlayışına sahip bir yatırımcı ekibi." ●



"HER SEKTÖRDEN MÜŞTERİMİZ VAR"

EV HANIMLARI DA VAR **Kombi bayisi, butik mobilya üreticisi, Arçelik bayisi, kendi evinde ürettiği ürünleri satışa sunan ev hanımları gibi müşterilerimiz bulunuyor. Ciddi hacimde online satış yapan müşterilerimizin yanı sıra online olarak sonlanması zor olan sektörlere de hizmet veriyoruz. Örneğin siz gidip 8 bin 500 liralık kombiyi, "sepete at" butonuna tıklayarak almıyorsunuz. Ticaretin online başlayıp offline olarak tamamlandığı birçok örnek de bulunuyor. Orayı arıyorsunuz, onlar gelip sizin evinizde bir keşif yapıyor. Kombi ve tesisat projesiyle birlikte 20-30 bin TL'lik bir iş hacmi doğuyor.**

BAŞARI CİROYLA ÖLÇÜLEMİYOR **Baktığınızda e-ticaret sitesinin cirosu sıfır görünüyor ama o müşterimiz, "Size ne kadar teşekkür etsem az, sayenizde ayda 100-150 bin TL'lik iş yapıyorum" diyerek bize şükranlarını sunuyor. E-ticaret sitesinin başarısı her zaman online cirosuyla direkt olarak ölçülemeyebiliyor.**

ADANA'DAKİ PET SHOP ŞAŞIRDI **Adana'daki bir pet shop kendi mağazasında ayda 30 bin TL ciro yaparken bir internet mağazası açtığında 60 bin TL kadar ciro yapabiliyor ve bu onlar için beklentilerinin çok üzerinde bir başarı oluyor. Çünkü iki caddeye ya da AVM'ye mağaza açmaktan çok daha az maliyetle cirosunu 3'e katlamış oluyor.**

100 MİLYON KİŞİYE NASIL ULAŞTILAR?





Kaan Karamancı

Kaan Karamancı 30, Mehmet Ecevit ise 33 yaşında...

İki genç girişimci oyun sektöründeki potansiyeli gördü ve birlikte Gram Games'i kurdular. Bugün 1010! adlı oyunları, 70 milyonun üzerinde kullanıcı tarafından oynanıyor. Bütün oyunları ise 100 milyon kişiye ulaşmış durumda. İsviçreli Hummingbird Ventures ve ABD'li iki melek yatırımcıdan toplam 2,5 milyon dolarlık yatırım alan şirket, global bir oyuncu olma vizyonuyla büyümesini sürdürüyor. Bu amaçla ilk ofislerini ise Londra'da açtılar.

ÖZLEM BAY YILMAZ obay@ekonomist.com.tr

1010!'U KAÇ KİŞİ OYNUYOR?
Dünya genelinde oyunu her gün ortalama 3,5 milyon kişi oynuyor.

Mehmet Ecevit

Gram Games, İstanbul'da çıkan ve bugün mobil oyun pazarında global oyuncular arasına girmeyi başaran bir şirket. 2012 yılında Mehmet Ecevit ve Kaan Karamancı tarafından kurulan oyun şirketi, bugün sektöründe başarılı işlere imza atıyor. Geliştirdikleri oyunlar tüm dünyada popüler oyunlar listesinde yer alıyor. Öyle ki oyunları toplamda 100 milyonun üzerinde kullanıcıya ulaşmış durumda. Mobil platformlardan AppStore ve Google Play'den ücretsiz indirilebilen tetris benzeri bulmaca oyunu '1010!' en çok ilgi gören oyunlarının başında geliyor. Oyun tutkunlarıyla buluştuğunun 20'nci gününde 1 milyon kullanıcıya ulaşan 1010!'un bugün 70 milyonun üzerinde kullanıcısı bulunuyor.

Yaklaşık 150 bin dolarlık çekirdek yatırımla yola çıkan şirket, 4 yılda İsviçreli Hummingbird Ventures'tan ve ABD'li iki melek yatırımcıdan toplamda 2,5 milyon dolarlık yatırım çekti. Geçtiğimiz günlerde Avrupa oyun endüstrisinin en önemli merkezlerinden biri olarak görülen Londra'da da ofis açan Gram Games, global büyümesini sürdürmek ve farklı oyun türleriyle portföyünü çeşitlendirmek amacıyla yurt dışı açılımına gitti.

Önümüzdeki dönemde Avrupa'daki büyümesini yeni ofislerle sürdürmeyi planlayan Gram Games'in kurucuları Mehmet Ecevit ve Kaan Karamancı ile girişim öykülerinden hedeflerine kadar pek çok konuyu konuştuk:

Biraz kendinizden bahseder misiniz?

Kaan Karamancı: 30 yaşındayım. Liseyi Robert Kolej'de bitirdikten sonra ABD'ye gittim. Bilgisayar mühendisliği üzerine MIT'de okudum. Sonra New York'ta birkaç start up'ta daha çok kod tarafında çalıştım. Birkaç sosyal medya şirketinde görev aldım. 2011 yılında da Türkiye'ye döndüm. O dönem Türkiye'de hem küçük melek yatırımlar yaptım hem yapılacak enteresan bir proje arayışına girdim.

Mehmet Ecevit: Ben 33 yaşındayım. Anadolu Öğretmen Lisesi'nde okudum. Makine mühendisliğini kazandım, birinci yılın sonunda da üniversiteyi bıraktım. Birkaç post prodüksiyon şirketinde çalıştım. Kliplere görsel efektler yapıyorduk. Ardından bir iki yerde danışmanlık yaptım. Toplam 9 ay çalıştım bu tür işlerde. Sonrasında kendi şirketimi kurmam gerektiğini düşündüm. "Oyun Stüdyosu" adında Türkiye'nin ilk sanal dünyasını kurdum. Sanal bir oyun geliştirdik. 2008-2011 arasında bu ilk şirketimle uğraştım. Bu işten çıktıktan (exit) sonra 2012'nin sonlarına doğru Kaan ile tanıştık.

İş fikriniz nasıl doğdu?

K: Daha önce tanışmıyorduk. Türkiye'ye döndüğümde bir ortak arkadaşımız sayesinde tanıştık. Benim geçmişimde oyun sektörü de vardı. Özellikle mobilin büyümesiyle beraber daha küçük takımların güzel oyun projeleri geliştirebileceği bir ortam oluştu. Bu alanda bir fırsat gördük.

E: Iphone 2007 yılında çıkmıştı ve ilk şirketimdeyken mobil sektörü hep gözümün önündeydi. Bilgisayardaki oyun teknolojisi mobilde de çok ciddi gelişim içindeydi. O yüzden mobile yönelik bir oyun şirketi kurmayı istiyordum. Kaan ile tanışınca onun da bu fikirde



olduğunu gördüm. Frekanslarımız uyuştu ve 2012'nin sonunda beraber bir şirket kurma kararı aldık.

Ne kadarlık bir çekirdek yatırım yaptınız şirkete?
K: Kuruluşta bir yatırımcıdan 100 bin dolarlık ilk yatırımı aldık. Ayrıca ben de 100 bin TL'lik bir yatırım yaptım.

Sonrasında şirket nasıl bir gelişme gösterdi?
E: Global olabilecek ürünler üretmek için yola çıktık. Bunu gerçekleştirebilecek bir ekip kurmaya odaklandık. İlk ürünümüz Mart 2013'te çıktı. Bir yılda yaklaşık 3-4 ürün ürettik. Her seferinde bir şeyler öğrendik. Nerelerde hatalar yaptık, neden kullanıcı alamadık, bunları gördük.

Neler öğrendiniz bu denemelerinizden?
K: Daha geniş kitlelere hitap eden, daha basit oyunlar üretmek ve oradan kendimizi belli bir noktaya taşımak gerekli diye düşündük. Bunun sonucunda da 1010!, ilk büyük oyunumuz olarak ortaya çıktı.

1010!'un ortaya çıkışını anlatır mısınız?
E: Daha kısa zamanda daha fazla oyun yapıp denememiz gerekiyor diye düşünüyorduk. Bu nedenle küçük oyunlara yöneldik. 1010! fikri de o şekilde ortaya çıktı. Birkaç hafta içinde üretildi ve dükkana koyuldu. Biz oynadık ve bağımlılık yarattı. "Dükkana koyunca bakalım ne olacak?" dedik. Bu noktada bir miktar daha bir yatırımcıdan destek aldık. Borç da diyebiliriz. Yatırımcı, ürünün iyi bir noktada olduğunu görüyor ve belli bir miktarda borç veriyor. Borç da daha sonra düşük bir değerlemeden hisseye dönüşüyor. Biz de böyle bir destek aldık.

Sonrasında ne kadarlık bir yatırım çektiniz?
E: Düzgün bir iş yaptığınızda fon bulmak zor olmuyor. Belçika merkezli Hummingbird'ten (VC) ve iki ABD'li melek yatırımcıdan yatırım çektik. Toplamda 2,5 milyon dolarlık bir yatırım aldık.

SIRA DIŞI BİR OFİS

Kaan Karamancı

YABANCILAR DA ÇALIŞIYOR Kurulduğunda 6 kişi olan Gram Games ekibi, bugün 40 kişiye ulaştı. Bunlar arasında Almanya, Singapur, Hollanda, Arnavutluk, ABD gibi ülkelerden 7 kişi de var. Londra ofisinin açılmasıyla birlikte orda da 40'a yakın kişilik bir istihdam sağlayacağız. Bir yıl içinde biz de Londra'ya taşınacağız.

YÖNETİCİLERİN ODASI YOK Bir yıllık bir tadilat sürecinin ardından Bostancı'daki küçük ofisimizden çıkıp Maltepe'deki yeni binamıza taşındık. Rahat ve keyifli bir yer olsun istedik. Yöneticiler olarak bizim odamız yok, bu da bizim anlayışımızı yansıtıyor.

ŞİRKET KÜLTÜRÜ GELİŞTİ Yaratıcılığın en üst seviyede tutacak bir kültür ve çalışma anlayışı üzerine gittik. Bizim şirketimizde ast üst ilişkisi yok. Müdür, patron yok. Sınırsız tatil var, mesai saati yok, isteyen istediği saatte işe gelebiliyor.

Peki oyun kaç kullanıcıya ulaştı?
K: 2014 Eylül'de Apple Store'a koyduk. 20 günde 1 milyon kullanıcıya ulaştı. Bugün ise 70 milyonun üzerinde kullanıcısı var. Bugün bütün ürünlerde toplamda 100 milyonun üzerinde kullanıcımız bulunuyor.

Çalışma şekliniz nasıl?
K: Yeni oyun fikri ya da isteği bizden gelmiyor. Bir yönetici biriminden, 'Şunlar yapılsın' diye bir şey gelmiyor çalışanlara. Haftalık olarak herkes bir araya geliyor ve kendi oyun fikirlerini paylaşıyor. Muhasebeci de dahil herkes fikrini paylaşabiliyor. Yapmak istediğin oyunda, seninle birlikte çalışmak isteyen çekirdek bir ekip kurabiliyorsan oyunu yapabiliyorsun.

Oyunlar nasıl üretiliyor peki?
E: Haftanın bir gününü oyun prototipleri üretilmesine ve oynanmasına ayırıyoruz. Beğenilirse 1-2 gün daha üzerinde çalışılıp dükkana koyulup test ediliyor. İyi tepkiler gelirse birkaç tur daha tasarımdan geçip sonunda bir oyun olarak dükkana koyuluyor. Bu şekilde üretim yapıyoruz.

Kazancınız nereden geliyor?
K: Oyun içinde gösterdiğimiz reklamlardan para kazanıyoruz. Oraya koyabileceğimiz reklam için, burayı kiralayabilmek için bir şirketle konuşmanız gerekiyor. ABD'de, AB'de bunu yapabileceğiniz binlerce şirket var. Ama hangisiyle çalışmalısınız, hangisi para ödeyebilir, etrafınızda sizi bu konuda bilgilendirecek kimse yok. Bu konuda oldukça sorun yaşadık. İçinde bulunduğumuz tecrübeden dolayı global ölçekte mobil pazarlama konusunda Türkiye'den çıkan en


Mehmet Ecevit

"TESTE KATILANLARA KAHVE ISMARLIYORUZ"

EN ÇOK İNDİRİLEN UYGULAMA Ayda 15-20 prototip üretebiliyoruz. Çok hızlı bir prototipleme ve çok hızlı bir üretim sürecimiz var. 1010!'dan sonra ürettiğimiz Merged! ve Six! böyle ortaya çıkan iki oyun. Marged! bu yıl şubatta, Six! de eylüde çıktı. İçlerinde en hızlı büyüyen Six! oldu. Öyle ki Six! ile 20 günde 3 milyon kullanıcıya çıktık. Six! çıktığı hafta ABD, Almanya ve Kanada'da en çok indirilen uygulama oldu.

"OYUNLARI TEST EDİYORUZ" Kullanıcılar oyunu indirdikten sonra ertesi gün ne kadar oynuyor? Bu, oyun eğlenceli mi değil mi bunu gösteriyor bize. Bir test sistemimiz var. Prototip süreçlerinden sonra oyunlar çıktıktan sonra kendimiz deniyoruz. Ama her zaman bu belirleyici olmuyor. Bostancı'daki bir kafeye gidiyoruz. Oradaki insanlara 'Birisini beklerken on dakika oyunumuzu oynayıp fikir verebilir misiniz?' diyoruz. Karşılığında da kahve ısmarlıyoruz.

aktif şirket olabiliriz. Bu know how'a ihtiyacı olan çok fazla start up var. Onları mümkün olduğunca ağırlayıp bilgi paylaşımı yapıyoruz. Tamamen kendi pazarlama departmanımız var.

Şu anda bünyenizde kaç oyun var?
E: Benim çok daha fazla eğlendiğim oyunlar var. Ama ölçümleme testlerinden geçemediği için diğer oyunlar gibi olmadı. Şu anda 4 bulmaca oyunu, 2 de biraz daha kompleks oyun var. Kompleks oyunları daha çok Londra ofisimiz üretiyor.

Geçtiğimiz günlerde Londra'ya da ofis açtınız. Buna neden gerek duydunuz?
K: Global ölçekte bir şirket olarak Londra'da ofis açma işini hızlandırdık. Türkiye'den çok fazla gelirimiz yok. Binde birin altında gelirimiz Türkiye'den geliyor. O yüzden burası bizim için bir pazar değil. Gelirimizin yüzde 50'sinden fazlası ABD'den, kalanı da Avrupa ve Çin'den geliyor. Yarıştığımız diğer şirketlerin yeteneğe erişimi varsa sizin de olması gerekiyor. Bu konulardaki uzmanlar genellikle Londra ve çevresindeki ülkelerde oyun sektöründe çalışmış kişiler. Türkiye'de uzman yetenek sıkıntısı yaşıyoruz zaten. O yüzden Londra'ya gitmek istedik.

Buradan da ekip gidecek mi Londra'ya?
E: Evet, ilk olarak aralık ayında 15 elemanımız aileleriyle birlikte buradan Londra'ya taşınacak. Bir yıl içinde yöneticiler olarak biz de gideceğiz. Londra'da da buradaki şirket kültürümüzü devam ettireceğiz. İstanbul ofisimiz de devam edecek. İki ofiste de oyun üretilecek.

HİT OYUNLARIN KAÇ KULLANICISI VAR?
1010!'un 72 milyon, Marged!'ın 14 milyon, Six!'in ise 10 milyon kullanıcısı bulunuyor.

Başka ülkelerde de ofis açacak mısınız?
E: Buradaki ofisimiz de devam edecek. İki ofiste de oyun üretilecek. 30 kişilik bir kadro olacak orada da. Yeni ofisler de düşünüyoruz tabii. Bundan sonra Berlin'de ofis açabiliriz.

İş fikrinizi hayata geçirirken sizi zorlayan konular oldu mu?
K: Yetenek bulmakta zorlandık. Türkiye'de uzmanlaşmış insan bulmak zor. Kolay gibi görünüyor ama oyun zor bir sektör. Türkiye aslında, Avrupa'da Finlandiya'dan sonra en fazla oyun geliştiricinin olduğu ikinci ülke. Yani aslında bol sayıda oyun tasarımcısı var. Ancak bunlar daha çok bağımsız geliştiriciler. Bu kişilerin geliştirdiği oyunların ticari olarak çalışabilmesi, kazanabilecek bir noktaya gelmesi daha zor.

Şirketinizi 5 yıl sonra nerede görmek istiyorsunuz?
K: Bu kültürün çalıştığını kanıtlamak istiyoruz öncelikle. İnsanlara rahatlık verdiğiniz zaman onların bunu suistimal etmediğini görmeniz gerekiyor. Bu kültürün çalıştığını Türkiye, Londra ve ofis açacağımız diğer ülkelerde göstermek istiyoruz.

Kullanıcılarınızın dağılımı nasıl?
E: Kullanıcılarımızın yüzde 60'ı kadın ve 20-30 yaş aralığındaki kadınlar. Bunlardan yola çıkarak kadınlar için bir proje geliştirdik. Kasım ayında ofisimizde üniversite öğrencisi, oyun sektörüne girmeye hevesli mezun ve de oyun sektöründe çalışan kadınların katılacağı bir workshop gerçekleştireceğiz. ●

Hande Yavuz Çalık hyavuz@capital.com.tr



LinkedIn'i 5 kişi kurdu. YouTube, Uber, Airbnb ve Facebook 3 ortakla yola çıktı. Instagram, Dropbox, Evernote ise kurulduğunda 2 ortağı vardı. Türkiye'deki start up'ların da önemli bir çoğunluğu 2-3 ortaklı. BiTaksi, Getir gibi örneklerde ise tek kurucunun olduğu bir yapı görülüyor. Uzmanlar, tek bir girişimciyle yola çıkan yapıların daha hızlı yol alabildiğini söylüyor. Buna karşılık çoklu yapılarda ise maliyet ve risk paylaşımı gibi avantajların olduğuna dikkat çekiyorlar.

ortak şart mı





Parlak bir fikriniz var… Peki yola tek başına mı yoksa ortaklarla mı çıkmak gerekiyor? Bu start up dünyasındaki en eski tartışmalardan biri… CrunchBase'in yaptığı bir araştırmaya göre çıkış (exit) yapmış start up'ların yüzde 50'sinden fazlası tek kuruculu. 10 milyon dolardan fazla yatırım alan şirketler incelendiği zaman da tek kuruculu şirketlerin daha başarılı olduğu ortaya çıkıyor. Aynı araştırma, 10 milyon dolardan fazla fon toplayan start up'ların yüzde 45,9'unun tek, yüzde 31,9'unun 2, yüzde 15'inin 3, yüzde 5,3'ünün 4, yüzde 1,9'unun ise 5 veya daha çok ortaklı olduğunu ortaya koyuyor. Çıkış (exit) yapmış start up'ların ise yüzde 52,3'ü tek, yüzde 30,1'i 2, yüzde 12,5'i 3, yüzde 3,7'si 4, yüzde 1,4'ü ise 5 veya daha çok ortaklı.

TechCrunch Disrupt'ın yaptığı benzer araştırma ise tam tersi bir sonuç ortaya koyuyor. Bu araştırmaya göre 25 milyon dolardan daha fazla exit yapmış start up'ların sadece yüzde 16'sı tek kuruculu... Öte yandan yüzde 84'ü çoklu kurucu yapısına sahip. 500 milyon dolardan daha fazla exit yapmış şirketlerin yüzde 11'i tek kurucuya sahipken yüzde 89'u çoklu ortak yapısıyla faaliyet gösteriyor.

"BAŞKA BİR AKLA İHTİYAÇ VAR"

Araştırmaların da ortaya koyduğu gibi başarı için tek mi yoksa ortaklı mı yola çıkmak gerektiğine dair tek bir yanıt yok. Buna karşın start up dünyasının her iki yapıdan hangisine daha çok yatırım yapmayı tercih ettiğine ilişkin daha somut yaklaşımlara rastlamak mümkün…

Örneğin dünyanın önde gelen melek yatırımcılarından Sanjay Mehta, yatırım yapılmak istenen şirketlere bakıldığı zaman çok kuruculu şirketlerin daha çok tercih edildiğini söylüyor. "2 veya 3 ortaklı kurucusu olan start up'larla ilgilenmek yatırımcılar için çok daha rahat. Start up'ların önemli bir kısmı yatırım almak için genellikle ortak arar" diyor.

Birçok başarılı start up kuran ve aynı zamanda yatırımcı olan Paul Graham de başarılı start up'ların hep çok ortaklı olduğunu söylüyor. Bir start up'ı tek bir kişinin kurmasının zor bir iş olduğunu düşünen Graham, "Fikirleri tartışacak birilerine ihtiyaç var. Hata yapıldığında düzeltecek, aptal kararlarda doğruya sürükleyecek başka bir akla her zaman ihtiyaç duyulur" diye konuşuyor.

HANGİSİNİN ŞANSI YÜKSEK?

Türkiye'deki genel tablonun nasıl olduğuna gelince… Start Up Dergisi olarak yaptığımız ankete göre Türkiye'de start up'ların yüzde 43,3'ü 2, yüzde 24,2'si 3, yüzde 14'ü tek ortakla kurulurken yüzde 10,2'si 4 ve yüzde 8,3'ü de 5 ve daha fazla ortakla işe başladı.

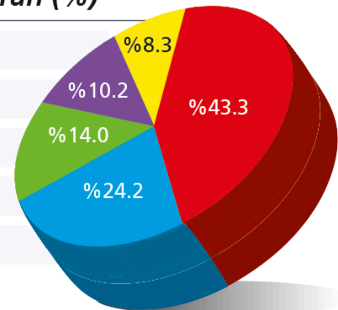
Türkiye'deki uzmanlar, bu tabloda tek ortaklı mı çok ortaklı mı daha başarılı olunduğu konusunda yurt dışındaki uzmanlarla benzer görüşte.

Galata İş Melekleri Başkanı Emre Kurttepeli, uyum içinde olan ortakların, yine aynı ortakların tek başına

Türkiye'de start up'lar kaç kişi tarafından kuruldu?

Ortak sayısı — *Oran (%)*

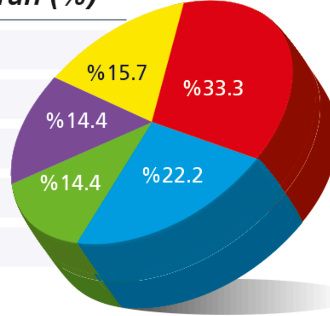
- 2
- 3
- 1
- 4
- 5 ve daha fazlası



Kaynak: Start Up Dergisi anketi

Kaç ortakla devam ediyorlar?

Ortak sayısı	Oran (%)
2	
3	
4	
1	
5 ve daha fazlası	



Kaynak: Start Up Dergisi anketi

olmasından daha fazla şansı olduğuna inandığını söylüyor. Türkiye'de büyük exit yapan Gittigidiyor, Yemeksepeti, son zamanlarda yıldızı parlayan Insider ve İyzico gibi şirketlerin hepsinin çok ortaklı örnekler olduğunu da hatırlatan Kurttepeli, "Türkiye'de genelde çok ortaklı girişimlere rastlıyoruz. Bunun en büyük sebebi Türk girişimlerin fonlanmasının yurt dışı örneklere göre daha gecikmeli ve az miktarlarda olması. Haliyle İK maliyetini azaltmak için girişimler ortak sayısını artırmaya yöneliyor" diyor.

41? 29!'un kurucusu Alemşah Öztürk, çok ortaklı girişimlerin maliyet avantajı ve hız sağladığını düşünüyor. "Bence tek ortakla kurulan start up'larda avantaj başlarda değil daha sonralarda. Şirketler büyüdükçe ortaklarda görüş ayrılığı olabiliyor. Tek kurucu varsa bu süreçlerde karar vermek daha kolay olabiliyor. Çoklu ortaklıklarda ise avantaj başlarda çünkü bu yapıda hem insan maliyetini düşürebiliyorsun hem daha hızlı hareket edebiliyorsun" diye konuşuyor.

Galata Business Angels Üyesi Kaan Boyner, tek CEO'su olan, görev tanımlarının net yapıldığı start up'ların daha fazla yatırım alabildiğini söylüyor. İstanbul Startup Angels Kurucu Ortağı Gülsüm Çıracı ise tek kuruculu şirketlere yatırımın büyük risk içerdiğine inanıyor. "Türkiye gibi girişimden bağımsız gündemin sürekli değiştiği ortamlarda tek girişimcinin motivasyonunu uzun süre koruyabilmesi zor. Bu nedenle çok ortaklı bir girişim olmasını tercih ediyoruz" diye konuşuyor.

İDEAL ORTAK SAYISI

Ortaklarla kurulan girişimlerde ideal ortak sayısı ne olmalı? Bu soru da girişimler için kritik. Örneğin melek yatırımcı Sanjay Mehta, en fazla 3 ortak olması gerektiğini savunuyor. 3'ü geçen ortaklıkların kalabalık yaratacağını ve yönetim konusunda sorunlar doğurabileceğini söylüyor.

Galata Business Angels Üyesi Kaan Boyner'e göre bu sayı 2 olmalı. Boyner, "Bence başlangıç için 2 çok ideal. Bu 2 ortağın mutlaka birbirini tamamlayan özellikleri olmalı. Örneğin biri teknik diğeri de teknik olmayan ortaklar olmalı" diyor.

İstanbul Startup Angels Kurucu Ortağı Gülsüm Çıracı da

NEVZAT AYDIN *YEMEKSEPETİ CEO'SU*

"ORTAKLARLA KARAR VERME SÜRECİ DAHA VERİMLİ"

"HIZLI İVME KAZANDIRIYOR" Ortaklarla şirket kurmanın en önemli avantajı, sizin uzmanı olmadığınız konularda ortaya uzmanlıklarını koyabilmeleri. Ortaklar, sizin sahip olmayacağınız farklı beceriler, bilgi ve tecrübelerle, bir start up'ın daha hızlı şekilde ivme kazanmasını sağlayabilir.



"BEKLENTİLER FARKLILAŞABİLİR" Ortaklarla çalıştığınızda, karar verme süreçleri de daha verimli olabilir. Farklı perspektifler, en doğru çözümü ya da yolu bulmanıza yardımcı olur. Öte yandan çok ortakla yola çıktığınızda, daha az otonomi sahibi olursunuz. Beklentileriniz farklılaşabilir; biri şirketin bir dünya devi olacağının hayalini kurarken, bir diğeri daha sakin ve mütevazı hedefleri tercih edebilir. Karar verme süreçleri, fikir birliğine varılması gerektiği için daha uzun sürebilir.

"DOĞRU İNSANLARI YANIMA ALDIM" Yemeksepeti'nin bu aşamaya gelmesinde hem ortakların hem tüm ekibin katkısı var. Bu işi ilk yapmaya karar verdiğimde doğru insanları yanıma aldığıma inanıyorum. Örneğin, Cem Nufusi çok iyi bir satıcıydı, Melih Ödemiş Boğaziçi'nden ikincilikle mezun olmuş bir bilgisayar mühendisiydi, Gökhan Akan finans konusunda uzmandı.



SİNA AFRA *GİRİŞİMCİLİK VAKFI BAŞKANI*

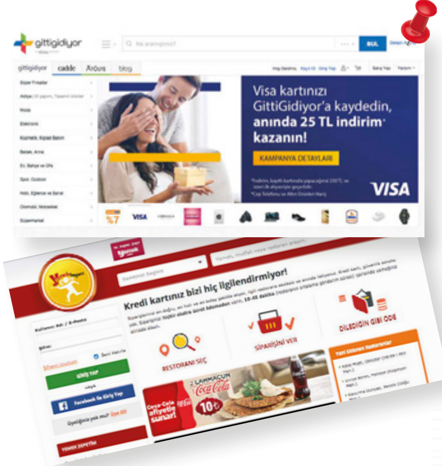
"ORTAKLILARA DAHA ÇOK YATIRIM YAPILIYOR"

SORUMLULUĞUN YAYILMASI Başarıyı kurucu sayısına bağlamak ne kadar doğru, emin değilim. Ama ortaklık aynı zamanda bir sorumluluğun birkaç omuza yayılması demek olduğundan, ben çok ortaklı yapıları tercih ederim. 3 veya 4 ortak ideal sayı olabilir.

"BÜYÜK HIZ KAZANDIRIYOR" Tek girişimcinin olduğu start up'larda kurucu her şeye kendisi karar verebiliyor. Bu start up'a çok büyük bir hız kazandırabilir. Ancak bunun dezavantajı da var; fikirlerinizi sorgulayacak kimse olmuyor. Birden fazla ortak olunca fikirler karşılıklı sorgulanıyor ve ekip kararları genelde bireysel olarak verilen kararlardan daha iyi oluyor.

"BİRBİRİNİ TAMAMLAMASI ÖNEMLİ" Genelde çok ortaklı yapılara yatırım yapılması tercih ediliyor. Bunun ana nedeni ekip kararlarının daha kaliteli olması. Hiç kimse tek başına her şeyi bilemez. Başarılı olmak ve ortak sayısı arasında doğrudan bir bağlantı var mı emin değilim. Markafoni çok ortaklı bir yapıydı, başarılı oldu. Aynı şekilde Mynet tek ortaklı bir yapı ve o da başarılı oldu. Ortakların sayısından ziyade, ortakların birbirlerini tamamlaması çok önemli. Herkesin kendini bilmesi ve ona göre ortak araması iyi olur.

ideal ortak sayısının 2 ya da 3 olduğunu ifade ediyor. Bu ortakların sahip olması gereken nitelikleri şöyle açıklıyor: "Ekibin birbiriyle iyi anlaşması, daha önceden birbirlerini tanımış olmaları büyük avantaj. Bu şekilde ekip içindeki fikir ayrılıklarında birbirlerini daha fazla tolare edebiliyorlar. Kurucu ortaklar arasındaki hisse paylaşımının eşit olması ise verilebilecek en kötü kararlardan biri. Mutlaka şirket içinde birinin yönetici olup diğer kuruculardan daha baskın olması gerekiyor. Bir diğer konu ise ekip üyelerinin hepsinin aynı hayale inanmış olması. Girişimcilik oldukça zorlu bir yol, bu yolda yılmadan devam edebilmenin yolu hayallerine ulaşabilme umududur. Bu nedenle ekip üyelerinin bireysel gelecek planlarını bu hayale göre inşa etmiş olmaları son derece önemli."



Galata İş Melekleri Başkanı Emre Kurttepeli de sayıdan daha çok ortakların özelliklerine dikkat çekiyor ve sözlerine şöyle devam ediyor: "Ortaklar birbirinin açığını kapatabilir özelliğe sahip olmalı. Mesela bir ortak teknoloji ve Ar-Ge konusunda iyiyken diğer bir ortak satış/pazarlama veya finansman konusunda iyi olabilir. Bu şekildeki ortaklık kompozisyonu girişimin etkinliğini bir hayli artırıyor."

TEK OLMAK ZOR

Tek başına yola çıkanlarla ortaklı olarak girişimlerini hayata geçirenler de konuya farklı yaklaşıyor. BiTaksi ve Getir'i tek başına kuran Nazım Salur, tek başına olmanın hem avantaj hem dezavantaj içerdiğini söylüyor ve ekliyor: "Maddi ve manevi olarak bütün yükleri tek başınıza yükleniyorsunuz. Önemli kararları alırken yalnız oluyorsunuz. Ortak bir aklı kullanamıyorsunuz. Avantaj ise ortaklı yapıya göre daha hızlı ilerlemek." Salur, girişimlerin kuruluş aşamasında çok fazla sorun yaşamadığını da belirtiyor. Aynı fikre inanan ekiplerle karşılaştığı zorlukları aştığını anlatıyor.

Dünyadaki en başarılı şirketlerin kaç kurucusu var?

Şirket	Kurucu sayıs	Şirket	Kurucu sayıs
FireEye	1	Marketo	3
RetailMeNot	1	Meraki	3
Service Now	1	Nicira	3
Tumblr	1	Pinterest	3
Box	2	Rocket Fuel	3
Climate Corp	2	Splunk	3
Dropbox	2	Square	3
Evernote	2	Tableau Software	3
Fusion-io	2	Uber	3
Homeaway	2	Waze	3
Hulu	2	YouTube	3
Instagram	2	Fab.com	4
Lending Club	2	Kayak	4
Workday	2	Palo Alto Networks	4
Yammer	2	Twitter	4
Yelp	2	Glit	5
Zulily	2	LinkedIn	5
Airbnb	3	Palantir	5
Facebook	3	Zynga	6
Groupon	3		



DEMET MUTLU *TRENDYOL KURUCUSU VE CEO'SU*

"KENDİMİ HİÇ YALNIZ HİSSETMEDİM"

GEÇMİŞ DENEYİM Trendyol'u kurmadan önce İsviçre, Japonya, Amerika ve Hong Kong gibi birçok ülkede finans, pazarlama ve iş geliştirme pozisyonlarında çalışma fırsatım oldu. Bu dönemde yoğun çalıştığım, teknolojiyi ve modayı çok sevdiğim için neredeyse tüm moda alışverişlerimi online yapıyordum. Türkiye'ye geldiğimde moda sitesi çok azdı ve moda e-ticareti pazarı yok denecek kadar küçüktü.

MÜŞTERİ ODAKLI YAKLAŞIM Türkiye genç nüfusu ve hızla artan internet penetrasyonuyla e-ticaret için çok yüksek potansiyele sahip bir ülke. Moda e-ticaretindeki bu açığı gördüm ve Harvard MBA programının ilk yılını tamamlayıp Türkiye'ye döndüm. 2010'da faaliyete geçtik ve kısa sürede dünyanın en büyük fonlarından aldığımız yatırımlar, müşteri odaklı yaklaşımımız ve sıkı çalışan genç ekibimizle Türkiye'nin lider moda sitesi haline geldik.

"GÜVENDİĞİM BİR EKİP VARDI" İşi kurarken tek başına olmanın dezavantajını yaşamadım ve kendimi hiçbir zaman yalnız hissetmedim. Çünkü her zaman yanımda güvendiğim ve işine tutkuyla bağlı bir ekip vardı. İşimize olan inancımız ve özverili çalışmalarımız sayesinde bu kadar hızlı büyüdük.

Ankara merkezli Biarac.com.tr de tek bir girişimci tarafından kuruldu. Tek başına iş kurmanın çok ciddi bir dezavantaj olduğunu belirten kurucusu Mehmet Bıçak, "Kendini işe adayacak, sizi tamamlayacak ortakların varlığının projenin başarısı açısından oldukça önemli olduğunu düşünüyorum. Tüm işlere tek başına koşturmak yorucu ve bazen motivasyonu olumsuz etkileyebiliyor" diyor. Her ne kadar yola tek başına çıktıysa da diğer girişimcilere ise ortaklı hareket etmelerini tavsiye ediyor ve şöyle devam ediyor: "Sizinle aynı özelliklere sahip olan bir ortaktansa sizi tamamlayacak farklı kültür ve sektörden gelmiş insanların oluşturduğu start up'ların daha başarılı olacağını düşünüyorum. Çok ortaklı olmanın daha avantajlı olacağına inanıyorum."

Nazım Salur, tek başına olmanın hem avantaj hem dezavantaj içerdiğini söylüyor.

MÜKEMMEL KARIŞIM

Ortaklı girişimlerin kurucuları da bu kararlarından memnun. Ofisim.com'u iki arkadaş kurduklarını belirten Ofisim.com CEO'su Serdar Turan, start up dünyasında tek başına birşeyler yapılabileceğine inanmıyor. "Günümüzde büyük başarıların temelinde ortak çalışma, birbirine destek olma, fikirleri paylaşarak büyüme gibi sosyal dinamikler çok önemli rol oynuyor. Eğer ortaklar arasında sarsılmaz bir güven varsa ve aynı vizyonu paylaşıyorlarsa çok ortaklı bir yapı her zaman avantajdır" diyor. İyzico CEO'su Barbaros Özbugutu da doğru ortak seçildiğinde çok ortakla şirket kurmanın bir dezavantajı olmayacağını söylüyor. Kendi girişiminde bu ortaklığı nasıl hayata geçirdiğini şöyle anlatıyor: "Tahsin BT ve yazılım tarafını çok iyi bilen birisi. Ben ise daha çok operasyon, satış ve pazarlama odaklıyım. İçinde bulunduğumuz sektör hem BT hem satış hem de pazarlama alanında iyi olmayı gerektiriyor. İkimiz güçlü taraflarımızı bir araya getirdik ve birbirimizi tamamladık. Bununla birlikte de İyzico'nun başarısı geldi." Paraşüt Kurucu Ortağı Sean Yu da en başarılı ortakların 3 kuruculu olduğuna inanıyor. 3 kurucu olarak yola çıkmanın kendilerine başarıyı getirdiğini söylüyor. Yu, doğru ortaklığı nasıl oluşturduklarını şöyle paylaşıyor: "Ben iş ve finans altyapısından gelen biriyim. Andaç, iş geliştirmeden geldi. Fahri ise tasarım deneyimine sahip. Şirketi kurmaya çalışırken üçümüzün sahip olduğu deneyim mükemmel bir karışımdı. Andaç'tan kodlamayı öğrendim. Fahri ise uygulamanın tasarımlanmasını sağladı. Ben onların teknik uzmanlıklarına onlar da benim iş tecrübeme güvenerek iş planı yaptık ve yatırım aldık. Uzmanlıklarımızın karışımının ötesinde Andaç ve Fahri ile start up'ı kurarken stresi de paylaşmak çok önemliydi. Yükü taşıyacak 3 omuz olması, zorlukları aşacak 3 kafanın varlığı, problemlerle uğraşacak 3 çift gözün olması çok önemli."



Nazım Salur

"Hayallerimi kovalıyorum"

Fethi Kamışlı, Esas Holding'in veliahtlarından... Aile şirketinde çalışmak yerine hayallerinin peşinden gitmeyi tercih etti. Londra'da iyi bir noktaya gelen Karhoo girişimini hayata geçirdi. Kısa sürede Karhoo'yu Londra'nın önde gelen uygulamalarından biri haline getiren Kamışlı, bu girişimini ve yeni projelerini Türkiye'ye de taşıyacak. Genç girişimcinin, yeni girişimler için arayışı da sürüyor.

SİBEL ATİK satik@ekonomist.com.tr

Türkiye'nin önde gelen gruplarından Esas Holding'in veliahtlarından Fethi Kamışlı, hazır bir sistemde çalışmak yerine hayallerinin peşinden gitmeyi tercih etti. Bundan birkaç yıl önce Londra'da gayrimenkul yönetim şirketinde çalışırken kendi işini kurmaya karar veren Kamışlı, Londra merkezli Karhoo projesini hayata geçirdi. Esas Holding'in kurucularından olan Emine Sabancı Kamışlı ve Erhan Kamışlı'nın oğlu olan Fethi Kamışlı, taksi kıyaslama uygulaması olan Karhoo'yu Londra'nın önde gelen uygulamalarından biri haline getirmeyi başardı. Bu girişimini ve yeni projelerini Türkiye'ye taşımayı planlayan Fethi Kamışlı ile yeni dönem hedeflerini konuştuk:

Eğitiminizden bahseder misiniz? Sonrasında nasıl bir kariyer haritası çizdiniz?
İstanbul'daki Saint Benoit Fransız Lisesi'ni tamamladıktan sonra Amerika'daki TUFTS Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun oldum. Daha sonra Londra'da finans alanında sertifika programını tamamladım. Üniversiteden sonra açıkçası ne yapmak istediğimden emin değildim. Esas Holding olarak bir kuralımız var, aile fertleri eğitimi tamamladıktan sonra en az 2 yıl aile şirketi dışında çalışıp tecrübe

"YENİLİKTEN KORKMAYIN!"

Bir dizi start up'a yatırım yapan Fethi Kamışlı, bu zamana kadar edindiği deneyimlerle kendi işini kurmayı hayal eden veya kurabilen girişimcilere tavsiyelerde bulunuyor. Henüz yolun çok başında olduğunu ve şu ana kadar ciddi bir zorluk yaşamadığını söyleyen Fethi Kamışlı'nın, kendisi gibi yolun başındakilere tavsiyesi şöyle:
"Yeni bir yapı kurmaktan, yeni bir sisteme geçmekten korkmayın. Ben onu yapamam, bunu nasıl yapacağım, şu nasıl olacak gibi bahane üretmemek gerekiyor. Kendimden örnek verecek olursam, liseyi Fransız okulunda okudum. Üniversitede dömenimde Amerika'da yaşadım. Üniversiteyi bitirince yine yeni bir sisteme geçip Londra'ya taşındım. Bunlara Türkiye'yi de eklerseniz dört farklı sistem ve dört farklı kültür... Yeni bir iş kurmayı da buna benzetiyorum. Halihazırda bir düzen varken yeni bir düzene geçmek istiyorsunuz. İlk başta alışmak zor oluyor ama bence kendi yaptığın iş modelinin büyüdüğünü görmekten daha motive edici bir şey yok."

kazanmadan Esas Holding'e geri dönemez. Bu çalışma sürecinin de değişik tecrübeler edinmek amacıyla yurt dışında olmasına özen gösteriyoruz. Bunun üzerine benim tercihim Londra oldu. Bu kural kariyer haritamı çizmemde etken oldu.

Londra'da yaşıyorsunuz ve işinizi orada kurmayı tercih ettiniz. Girişimci olma kararını nasıl aldınız?
Londra'ya ilk geldiğimde Blackstone'dan iş teklifi almıştım, ancak daha çok sorumluluk alabileceğim bir yapıyı tercih ederek F&C Reit adında 7 milyar sterlinlik varlık yönetimi yapan bir gayrimenkul şirketinde çalışmaya başladım. Buradan sonra yine gayrimenkul alanında ACapital adında bir ofise geçtim. Bir yandan da kendi gayrimenkul portföyümü oluşturmaya karar verdim. Buraya kadar aklımda start up/teknoloji alanına adım atmak yoktu. Ancak bir gün annemden telefon geldi ve "Esas'a bir start up projesi geldi ve bunun merkezi Londra'da. Sen de bizim ekiple beraber gidip görüş

HANGİ ALAN İLGİNİZİ ÇEKİYOR? Fintech en çok ilgimi çeken alanlardan biri. Bana göre önümüzdeki 10 yıl içerisinde fintech alanı çok önemli olacak.

"YENİ BİR GİRİŞİMİM VAR"

ÖNEMLİ PROBLEM Çok yeni bir girişimim var. Bence çok enteresan ve dünya üzerindeki herkesin önemli bir problemini çözecek nitelikte. Ossia adında bir teknoloji şirketine yatırım yaptım. Wireless olarak telefonları şarj edecek bir sistem üzerinde çalışıyorlar. Pazardaki masa üstüne telefonu koyup şarj eden cihazlardan değil, Wi-Fi üzerinden telefonlarınızı şarj edecek bir teknoloji. Yani telefon cebinizdeyken ya da çekmecedeyken şarj olabilecek. Daha erken bir dönemde ancak şimdiden diğer yatırımlarımda olduğu gibi Türkiye haklarını almış bulunuyorum.

ERKENDİ, VAZGEÇTİM Fintech çok ilgimi çeken alanlardan biri. Ama henüz bu alanda bir yatırımım olmadı. Londra'da Tandem Bank adında dijital bir bankayla görüşmem oldu, ancak daha erken bir dönem olduğu gerekçesiyle vazgeçtim. Bana göre önümüzdeki 10 yıl içerisinde fintech alanı çok önemli olacak.

istersen" dedi. İsmi Karhoo olan bu proje çok enteresan geldi. Böylece ilk adımı atmış oldum.



Karhoo'nun iş modeli nedir?
Lisanslı taksi şirketlerini tek bir platformda toplayıp fiyat, yakınlık, ne tip araç gibi kıyaslamalar yapıp kullanıcıya seçenek imkanı sunuyor.
Şu anda Londra'da 35 bine yakın bir filoya sahibiz ve Uber'de bu sayı 20 bin civarında. Yani Londra'nın en büyük taksi şirketiyiz ve 220 bin kullanıcımız var. Amerika'dan Asya'ya her yerde hayata geçirilmek üzere olan bir proje.
Yatırımı kişisel yapmak durumunda oldum, çünkü Esas Holding olarak bu tip fırsatlar yatırım kriterlerimize aykırıydı. Durum böyle olunca kardeşim Kerem'le beraber Karhoo'ya ortak olmaya karar verdik. Sağ olsun annem ve babam destek oldu.

Girişiminiz için yola çıkarken ilk hedefiniz neydi?
İlk etapta Karhoo yatırımının gayrimenkul işlerimin yanında, çok vakit almayacak ek bir iş olacağını düşünmüştüm. Ancak içine girmeye başladığım vakit çok ilgimi çekmeye başladı. Açıkçası Esas Holding bazında bu alanda var olmamamız benim için daha cezbedici bir etkendi. Bu yüzden ilk amaç, ilgimi çeken, farklı bir vizyon katabileceğim yeni bir şeyler denemekti. Sonrasında iyi bir yatırım noktasına geldi.

Nasıl bir sermayeyle yola çıktınız? Ailenizden bir destek geldi mi? Finansal açıdan nasıl ilerlediniz?
Ailemin desteği tabii ki önemli. "Bana bir sermaye verseniz ben iş kuracağım" gibi bir konuşma aramızda hiç geçmedi. Proje bazlı başladım. Yani bir fırsat geldiğinde araştırmamı yaptıktan sonra detaylarıyla aileme anlatıp sunarım. Beraber oturup iyi veya kötü yanlarını değerlendiririz. Bunun sonucunda bir karar veririz. Kendimi bu yönden çok şanslı hissediyorum. Tabii ki onların onayını almak için rapor hazırlayıp sunum yapmam gerekti. Bizde iş anlayışı olabildiğince profesyoneldir, duygusal olmamaya özen gösterilir.

İlk hedefinize ne zaman ulaşacağınızı planlamıştınız? Şimdi en önemli hedefiniz nedir?
İlk hedefim, aile şirketimiz dışında kendimin yapabileceği yeni bir alana yönelmekti. Kafamda hep değişik bir şeyler yapmalıyım, farklı bir vizyon katabilmeliyim diye düşündüm. Yani ilk hedefim kendime bir yol haritası çizmekti. En büyük hedefime gelirsek tabii ki yatırım yaptığım işin önemli yerlere gelmesi, yani dünya genelinde etkili olması... Bu hedefe ulaşmak içinde ekiple sürekli

NEDEN KARHOO?
Amerika'dan Asya'ya her yerde hayata geçirilmek üzere olan bir proje. Fikir ve konsept çok ilgimi çekti.

iletişim halindeyim, sessiz bir yatırımcı değilim.

Şu anda nasıl bir varlığı yönetiyorsunuz? Kaç kişilik bir ekiple çalışıyorsunuz?
Londra'da yaşıyorum. Burada şahsi yatırımlarımız var. Londra'ya taşınıp stajımı tamamladıktan sonra bu yatırımları, profesyonel şekilde yönetilen bir portföy haline getirip değişik stratejiler ve iş planları ekleyerek büyüttüm. Bunun dışında yaptığım teknoloji/start up yatırımlarında ara sıra Esas Aile Ofisi'den destek alıyorum. Onun dışında her şeye kendim koşuyorum. Tabii her ne kadar kendi işimi yapıyor olsam da Esas Holding'de hissedarım ve bunun da sorumlulukları var.



İşinizi Türkiye'ye de taşımayı planlıyor musunuz?
Tabii, Türkiye'de bu alana hem yatırım yapmak isteyen çok insan var hem yeni start up fikri çok. Fakat ne yazık ki pazar çok kısıtlı. Bu yüzden fikir tutsa da yatırımın devamı gelmeyince o iş batıyor. Durum böyleyken neden o zaman Türkiye'ye taşınmayı planlıyorsunuz diyeceksiniz. Türkiye'nin artık teknoloji alanında gelişmeye başladığını görebiliyorum ama halen işin çok başında. Bu iş çok kişisel bazda yapılıyor, dostlar, arkadaşlar aracılığıyla yürütülüyor. Başarılı start up'lar görmemiz için bu işin biraz profesyonelleşmesi lazım. Çok sınırlı sayıda kurumsal yatırım fonu var. Hal böyle olunca çoğu fikir ileri aşamaya gidemiyor. Bu problemi çözmeye yönelik şu anda üzerinde çalıştığım bir projem de var, ancak konuşmak için çok erken.

Peki son dönemde Türkiye'de start up dünyasında ortaya çıkan girişimleri takip ediyor musunuz?
Türkiye'de birçok start up'la görüştüm, şu ana kadar bunlardan bir tanesinin iş modeli ilgimi çekti: Abonesepeti.com. Şu anda aktif kullanılıyor ve önemli bir kullanıcı sayısı var.
Hepimiz bir sürü yere abone oluyoruz ve tabii ki en uygun fiyatlı olan aboneliği seçmek istiyoruz. Abonesepeti.com bunu kıyaslamayı sağlıyor.

Esas Holding'de bir göreviniz var mı?
Holdingde hissedarım ve her ay İstanbul'a gelir aile ofisi toplantılarına katılırım. Resmi olarak bir sorumluluğum yok, ancak ister istemez bazı görevleriniz oluyor. Mesela bizim Londra'da Esas olarak çok ciddi gayrimenkul yatırımlarımız var. Buradaki projeleri mutlaka takip ediyorum ve içinde bulunuyorum.

Genelde büyük grupların veliahtları yurt dışında belli iş deneyimleri kazandıktan sonra aile şirketine dönüyor sizin böyle bir planınız var mı?
Öncelikle böyle bir beklentinin olmadığını söylemeliyim. Esas, Türkiye'nin en düzenli ve kurumsal aile ofislerinden biri. Hiçbirimizin "Hadi okul bitsin de Esas'a geçeyim" gibi bir düşüncesi olmamalı. Hatta bu konuyla alakalı dayım Ali Sabancı ile aramızda geçen enteresan bir diyalog olmuştu. Üniversite bitmek üzereyken okulu bitirince ne yapmak istediğimi sorduğunda hiçbir fikrim yoktu. Daha sonra "İstiyorsan gel Pegasus'ta çalış, senin CV'ne sahip bir insan nereden başlarsa oradan başlarsın" dedi. Aklıma ilk gelen, sadece aile şirketimiz diye ilgi duymadığım bir işte çalışmak istiyor muyum, yoksa ilgi duyduğum bir alana mı yönelmek istiyorum sorusuydu. Bu konuşma gerçek hayata başlamak üzere olduğumu bana gösteren ilk uyarılardan biriydi.

Neden aile şirketinde çalışmak yerine girişimci olmayı tercih ettiniz?
Şu anda 25 yaşındayım. Bana göre bir insanın hayallerini kovalaması gerektiği, en enerjik olduğu dönem. Ben de şu anda bunu yapıyorum. Tabii aile şirketine asla dönmem veya yarın dönerim gibi bir önermem veya beklentim de yok. Sonuçta şu anda yeni bir alana yönelme kararı aldım ve o yönde ilerliyorum. ●



"EN BEĞENDİĞİM GİRİŞİMCİ ANNEM"

STEVE JOBS FAVORİM Global olarak düşünürsek bu sektörde olan bir sürü insan gibi ben de Steve Jobs'u beğeniyorum. Bilindiği üzere Iphone dediğimiz alet, daha önce var olan teknolojileri bir araya toplayıp bir cihaz içine konmuş. Yani dendiği gibi bu yeni bir icat değil de var olan şeyleri daha efektif bir şekilde kullanmanın yolunu bulmuş.

3 KİŞİ 10 BİN KİŞİ OLDU Türkiye bazlı düşünürsek de annem Emine Sabancı Kamışlı derim. Birçok insan bilmez ama 2000 yılında annem Esas Holding'i ilk kurduğunda kiralık çok ufak bir ofiste üç kişi başladı. Düşünsenize Sabancı Holding bünyesindeki Aksigorta'yı yönetiyorsunuz ve hayallerinizin peşinden gitmek için kendi işinizi kuruyorsunuz, daha sonra o üç kişi yaklaşık 10 bin kişi oluyor.

Yasemin Erdoğan yerdogan@capital.com.tr

ZOR SEÇİM

Bugün Türkiye'de 399 lisanslı, 329 da yatırım ağı bünyesinde faaliyet gösteren melek yatırımcı var. Peki sayıları 700'ü aşan "iş melekleri", hangi yatırımcılara ve ne tür şirketlere yatırım yapıyor? Öncelikle tutkulu, işini bilen, hızlı ve büyüme potansiyeli yüksek start up'ları izliyorlar. Aksiyon ve çıkış planı olanlar, değerlemeleri doğru yapanlar, iyi bir ekibi olanlar ise gözde. En favori sektörleri ise teknoloji ve bilişim. Mobil, e-ticaret, bulut alanındaki proje ve fikirler, yatırımcı ağların radarında ilk sıralarda yer alıyor.





Aslında Türkiye, melek yatırımcılarla çok yeni tanıştı. 2013'ün ilk aylarında yürürlüğe giren "Bireysel Katılım Sermayesi Yönetmeliği", girişimciliğin desteklenmesi açısından önemli bir eşik oldu. Düzenleme, kamuoyunda "melek yatırımcı yasası" olarak biliniyor. Küçük girişimciye destek olmak isteyen bireysel yatırımcılara da ciddi teşvikler ve avantajlar sağlanıyor.
Yasanın ardından melek yatırımcılık sertifikası alan iş insanı sayısı da hızla arttı. Hazine Müsteşarlığı verilerine göre 2016 Ağustos itibarıyla Türkiye'de 399 lisanslı melek yatırımcı bulunuyor. Ayrıca müsteşarlık tarafından akredite edilmiş ağlarda lisansı olmadan faaliyet gösteren 329 melek yatırımcı bulunuyor. Yani toplamda 728 melek yatırımcı, girişimcilerin ve yeni iş fikirlerinin peşinde.
Peki start up'lar için ciddi bir yatırım finansörü olan melek yatırımcılar, en çok hangi sektörleri cazip buluyor? Ne tür start up'ları radarlarına alıyorlar? Daha da önemlisi onlara yatırım kararı aldıran veya yatırımdan vazgeçiren kriterler neler? İşte yanıtlar…

NEYE BAKIYORLAR?

Öncelikle "çok iyi bir iş fikri" tüm melekler için olmazsa olmaz ilk koşul. Ama bunun sadece fikir düzeyinde kalması bir anlam ifade etmiyor. İyi fikrin pilot olarak da olsa ticarete dönüştürülmüş olması ve performansı kritik önem taşıyor. Girişimci ekip, pazarın büyüme potansiyeli, yönetim modeli ve finansallar ise meleklerin baktığı diğer kriterler arasında…
BÜMED Business Angels (BUBA) Direktörü Cem

"MELEK"LERİN DİKKATİ NASIL ÇEKİLİR?

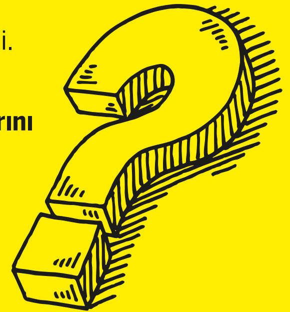
1 Start up'lar, hedefledikleri sektörü ve çözüm sundukları sorunu çok iyi bilmeli.

2 **Büyük düşünüp büyük bir pazarı hedeflemeleri yatırım alma olanaklarını artırıyor.**

3 Minimum olarak bir pilot uygulamayla mümkünse bir kullanıcı veya müşteri tabanı elde ettikten sonra yatırımcının karşısına çıkmak avantaj sağlıyor.

4 **İş fikrinin çok iyi olması, üst düzey bir ekip, uygulanabilir bir gelir modeli ve müşteri sayısında sürekli bir artış gösteren girişimler çok daha şanslı.**

5 Finansal konulara hakimiyet, yatırımcılar için kritik önem taşıyor.



Ener, kendileri için en önemli konunun ekip olduğunu vurguluyor:
"Girişimci ekibin profiline çok dikkat ediyoruz. Start up yatırımlarında kararımızı etkileyen başlıca faktör, kurucu kadronun kişilerarası ilişkilerdeki başarısı ve sosyal sermayesinin durumu oluyor. İş modeli, finansal projeksiyonlar gibi detaylara ancak bu noktalarda ikna olduktan sonra geçiyoruz."
Şirket Ortağım Melek Yatırımcı Ağı Başkanı Mehmet Buldurgan, "Girişimcilerin uyumu, tutkulu olmaları ve işlerine ne kadar hakim oldukları bizler için yatırım kararı almamızda en öncelikli kriter" şeklinde konuşuyor ve ekliyor:
"Bunun yanı sıra özgün ve büyüme eğilimi yüksek, pazarda talep görebilecek, uluslararası pazarda da büyüme şansı olan, sürdürülebilir girişimlere yatırım kararı alıyoruz. Ayrıca iş planı ve gelir modeli de bizim için önemli."
Monitise Orta Doğu ve Afrika COO'luğunun yanı sıra melek yatırımcılık yapan Fırat İşbecer, yatırımcılarına güven ortamı yaratabilen girişimlere baktığını vurguluyor. İşbecer'in start up'lardan beklentileri şöyle:
"Geleceği parlak bir iş alanı olmalı, klasik sektörlere teknolojik yaklaşım ve çözümler getirebilmeli. Girişimci ve ekip çok önemli. Girişimci, bulunduğu sektör ve yaptığı işi kılcal damarlarına kadar bilmeli. Son derece dürüst, tutarlı, gelecek hedefleri olan bir imaj vermeli. Uzman olmadığı alanlarla da ilgili olduğunu göstermeli. Finansal konular da çok önemli. Bu konulara hakim olmalı. Rakip ve pazar analizlerini iyi yapıp buna göre esneklik sağlayacak bir yaklaşım geliştirmeli. Ayakları yere basmalı."

NASIL BİR İŞ MODELİ?

Yatırımcıların, start up'larda baktıkları kritik noktalardan bir diğeri de uygulanacak iş modeli ve yol haritası.

Etohum Yatırımcı Ağı Kurucusu Burak Büyükdemir, "İş planı, seçimlerimizde çok önemli bir rol oynuyor. Çünkü iş planı başlangıç noktasında girişimcinin elindeki taslak bir harita gibidir" diyor ve ekliyor:
"Oluşturulan iş modelinin müşterinin hangi sorununu çözdüğüne dikkat ederiz. Pazar rekabetinin ve ekibin, iş planında nasıl yer aldığına bakarız. Finansal bölüm geleceğe yönelik tutarlı tahminler içeriyorsa bizim için önemli bir artıdır. Aynı zamanda iş planının sayfa sayısından çok içeriğinin doyurucu olmasını tercih ediyoruz. Girişimcilerin bu noktalara hakim olması, girişimci-yatırımcı

İş melekleri, destek verecekleri girişimcilerden ilk olarak cesaret ve sabır bekliyor.

CAN K. METHSON *KEIRETSU FORUM TÜRKİYE GM*

"AKSİYON PLANI SUNMALILAR"



ÖNCELİĞİMİZ NE? Takım potansiyeli bir numaralı önceliktir. Takım profili ve takımı oluşturan bireylerin, şirketi geleceğe nasıl taşıyabileceği en öncelikli değerlendirme noktamız. İş planı, yol haritası, şirketin bulunduğu sektör ve hedef pazarları, takım potansiyeli dikkat ettiğimiz diğer öncelikler... İş planını nasıl hayata geçirebileceği konusunda, iyi bir aksiyon planı sunmaları çok değerli. Bu konuda yeni girişimciler çok zorlanıyor.

İLK ADIMLAR Açıkçası beklentimiz çok hızlı büyüme potansiyeli göstermeleri. Uzun yıllara yayılmış bir büyüme projeksiyonuna sahip şirketler start up olarak bile değerlendirilmiyor. Bu nedenle ilk birkaç yılda attıkları adımlar, düşündüklerinden çok daha önemli. İlk günden itibaren kendilerini hem yatırım almaya hazır hale getirmeleri hem ilk birkaç yılda somut adımlar atacak şekilde planlama yapmaları onlara fazlasıyla değer katar.

GÜÇLÜ ÇIKIŞ VAADİ Şirketlerin yatırımcısına çıkış (exit) vaatleri çok zayıf olabiliyor. Yatırımcıların öyle ya da böyle, belli oranlarda geri dönüş beklentisinde olduğu unutulmamalı. Oysa start up'lar çok ürün odaklı olarak, yatırım turlarında yer alıyor. Belki de ürünü hiçbir zaman kullanmayacak olan yatırımcılardan ürünü beğenmelerini bekliyorlar. En çok gördüğümüz yatırımdan vazgeçme nedeni ise şirket değerlemesinde anlaşma yapılamaması.

ilişkisinin oluşacağı o kritik anda çok etkili olacaktır.”
İş modelini, kriterler listesinin ilk sırasına koyanlardan biri de Galata İş Melekleri Üyesi Ahu Serter. “İlk olarak dikkat ettiğim iş modeli ve faaliyet alanıdır” diyen Serter, diğer nitelikleri şöyle sıralıyor:
“Eğer bu şirketlerde önemli bir hisse sahibi olacaksam temsil ettiğim kurumların yetkinlikleriyle uyuşması ciddi önem arz ediyor. Bunların dışında stresli şirketler ve turnaround (iyileşme) hikayeleri olan, özellikle de üretim-marka ayağı olabilen işler ilgimi çekiyor.”
TRAngels Melek Yatırım Ağı Başkanı Mustafa Alper, öncelikli kriterlerini şöyle özetliyor:
“Girişimin ürettiği ürün veya sunduğu hizmet özgün mü, inovasyon tabanlı mı diye bakarım. Girişimci ekibin takım ve ekip olma özelliği, aralarındaki uyumu önemli. Genel olarak ekibin işe olan hevesi, projenin katma değerinin boyutu, işin büyüme potansiyeli, uluslararası pazardaki gelişim şansı ve tabii finansalların durumu da benim dikkat ettiğim kriterler.”

GÖZDE SEKTÖRLER

Melek yatırımcıların gözde sektörleri arasında teknoloji ve telekom ilk sırada yer alıyor. Mobilite, bulut, e-ticaret, sağlık gibi alanlar en gözde sektörler arasında başı çekiyor. Monitise Orta Doğu ve Afrika COO’su ve melek yatırımcı Fırat İşbecer, favori sektörlerine ilişkin şunları söylüyor:
“Nüfusun gelişen ihtiyaçlarına paralel gıda ve gıda teknolojileri, ihracat potansiyeli dolayısıyla film ve dizi sektörü, dönüşen Türk ekonomisi dolayısıyla hizmet sektörü ve ileri teknoloji alanlarına daha çok ilgi gösteriyorum. Şu aralar favori alanlarım büyük veri, güvenlik, yazılım, yeme-içme, gıda teknolojisi ve eğlence.”
Etohum Yatırımcı Ağı Kurucusu Burak Büyükdemir, “SaaS ve mobil alandaki girişimler, giyilebilir teknolojiler, sağlık, oyun ve iletişim teknolojilerini cazip buluyoruz” diyor ve ekliyor:
“Etohum olarak biz de özellikle bu alanlarda çalışmaları olan girişimlere destek olacağız. Dijital dünyada öne çıkacağını düşündüğümüz teknolojiler ve bu teknolojilere yönelik iş modelleri radarımızda olmaya devam edecek.”
TR Angels Melek Yatırım Ağı Başkanı Mustafa Alper ise yatırım tercihleri konusunda kişisel olarak hem kendisinin hem TR Angels MYA olarak herhangi bir sektör kısıtları olmadığını belirtiyor. Alper, internet, bulut ve mobil çözümlere ilişkin projelerle ilgilendikleri gibi makine, gıda, enerji, tarım ve tıp alanındaki projelerle de ilgilendiklerini ifade ediyor.


Mehmet Onarcan

BEKLENTİLER NASIL?

İş meleklerinin destek verecekleri girişimlerden beklentileri de var. Bunların başında uyumlu çalışma, cesaret ve sabır geliyor. BÜMED Business Angels (BUBA) Direktörü Cem Ener, ne müşterisine ne yatırımcısına hayal pazarlayan start up’larla ilgilenmediklerini söylüyor. Ener, “Yüzde 1 olasılıkla 1.000 kat büyüme vadeden girişime kıyasla yüzde 50 olasılıkla 5 kat büyüme vadeden girişim arasında tercih yapacak olursak, daha düşük risk içeren girişimi seçeceğimizi siz de tahmin edersiniz” diyor.
İş meleklerinin asıl beklentisi ise tabii ki finansal getiri. Bu açıdan ilk 3 yıl kritik. Hazine Müsteşarlığı’nın Ağustos

MEHMET ONARCAN
MENTORS NETWORK TURKEY KURUCUSU

“ODAĞINIZI KAYBETMEYİN”

KRİTERLER Yatırım yapacağım start up’larda en çok kurucu takıma ve elbette iş modeline bakıyorum. Bazen iş modeli tam oturmamış olsa da takım çok iyi olduğu için yatırım yaptığımız start up’lar oluyor. Önemsediğim diğer kriterler, “ölçeklenme potansiyeli nasıl, ‘giriş bariyeri’ yaratabiliyor mu, işin viral olarak büyüme potansiyeli var mı” konuları.

İLK DÖNEM Bir girişimin ilk dönemleri en zor ve başarı için en kritik günleri oluyor. Birçok şeyi bir arada yapabilmeyi, hızlı karar alıp uygulamayı ve çok çalışmayı gerektiriyor. Yatırım aşamasında onlarla beraber belirlediğimiz hedeflere yönelik çalışmaları, odaklarını kaybetmemeleri gerekiyor. Tüm bu süreçte yatırımcılarıyla açık iletişim kurmaları, gereken noktalarda destek istemeleri ve mentorluğa açık olmaları son derece önemli.

VAZGEÇME Vazgeçme konusunda en sık karşılaştığım 3 ana neden ölçek, takım ve değerleme. Takımın, faaliyet alanıyla ilgili yeterli deneyimi olmaması, yine yatırımcıyı vazgeçiren nedenler arasında. Bir de girişimciler henüz kanıtlanmamış hatta satış bile yapmamış iş fikirleri ve modelleri için 10 ila 15 milyon TL gibi çok yüksek değerleme talep ediyor. Bu değerlemeler olması gereken seviyelere inmezse birçok girişimci, sınırlı kaynaklarını tüketip kaybolup gidecek.

2016'da yayınlanan "BKS İlerleme Raporu"na göre yatırımcıların ilk yıla dair gelir beklentisi yok. İkinci yıla dair ortalama gelir beklentisi 611 bin TL olurken, üçüncü yılda ise yıllık gelir beklentisi 2,6 milyon TL'ye yükseliyor. Şirket Ortağım Melek Yatırımcı Ağı Başkanı Mehmet Buldurgan, ilk 3 yılda en az 3 kat değer artışı öngördüklerini belirtiyor ve ekliyor: "Tabii gelir durumu projenin içinde yer aldığı sektöre ve çeşitli koşullara göre değişkenlik gösteriyor. Ama genel olarak geri dönüş beklentimiz, şirket değerinin ilk 3 yılda en az 3 kat değer artış potansiyeline ulaşması diyebiliriz."


Joachim Behrendt

BUNLARA DİKKAT!

Yatırımcılar, bazı kritik noktalarda girişimcileri uyarmayı da ihmal etmiyor. Galata İş Melekleri Üyesi Ahu Serter, "Genelde geri çevirmeler hep aynı nedenlerden oluyor" diyor ve ekliyor: "İlki, girişimcilerin yatırımcının getireceği finansmanı kendi refah seviyelerini oluşturmak üzere kullanmak istemesi. 'Hem piyasa şartlarında maaş alayım hem yüksek hisse sahibi olayım' deyip riskin büyüğünü sadece yatırımcıya yükleme talebini hoş karşılamıyorum." Monitise Orta Doğu ve Afrika COO'su ve melek yatırımcı Fırat İşbecer, "Ciddiyetle yatırımcıya hazırlık yapılmamış, dokümantasyonu zayıf, finansal ve hukuki kademelere hakim olmayan ve güven vermeyen girişimcilere işleri ne kadar potansiyelli olsa da yatırım yapmam" diyor.


Ahu Serter

BÜMED Business Angels (BUBA) Direktörü Cem Ener de benzer noktaların altını çiziyor: "Girişimin kurucu kadrosunun hangi şahsi riskleri üstlendiğini, hangi fırsat maliyetlerine katlandığını bilmek isteriz. Aylık 20 bin TL maaşlı işini bırakıp start up kuran ve 2 yıl hiçbir maddi kazanç elde etmeme riskini alabilen start up kurucuları var. Diğer taraftan, 'Her ay kendime 10 bin TL maaş bağlamak istiyorum' diyenlere de rastlıyoruz. Bu gibi durumlarda girişim ne kadar iddialı olsa da yatırım yapmaktan vazgeçiyoruz."

JOACHIM BEHRENDT *BIC ANGELS KURUCUSU*

NE TÜR GİRİŞİMLER GÖZDE?

CAZİP ALANLAR Daha çok web tabanlı mobil hizmetlere yatırım yapmaya çalışıyoruz. Bunların arasında özellikle gelecek vadeden SaaS projelerini, pazar yeri, finans, eğitim, reklamcılık ve diğer birçok dijital proje alanlarını cazip bulduğumuzu söyleyebilirim.

NASIL BİR GİRİŞİMCİ? Öncelikle girişimcilerin kendini bu işe adamış olmalarına, ekibin birbirini tamamlayan uyumlu kişilerden oluşmuş olmasına dikkat ediyoruz. Bunun dışında iş modelinin gelecek vadetmesi, pazar büyüklüğü gibi birçok kritere dikkat ediyoruz.

ÇÖZÜM SUNMALI Start up'ların gerçek bir soruna çözüm getirmesi ve ürünün müşteriyi çekebilecek nitelikte olması önemli. Ayrıca girişimcilerin de pazar, finans, yazılım gibi birçok konuda yetkin kişiler olması bir start up'ı incelerken ilk dikkat ettiğimiz kriterler.

"ÖNCE EKİBE BAKARIZ"

CANKUT DURGUN *ASLANOBA CAPITAL KURUCU ORTAĞI*

İNANÇ VE BİLGİ ÖNEMLİ Desteklemeyi düşündüğümüz start up'larda aradığımız en kritik unsur ekip. Ekibin konusuna hakim olması ve gerekli araştırmaları yapması bizim için önemli. İş modelleri ve sektörleriyle ilgili bizden daha çok bilgi sahibi olmalılar. Girişimcilerle görüşmelerde onların kendilerine olan inancı ve işlerini takip etmeye ne kadar arzulu oldukları ortaya çıkıyor. Ekip bize çok şey anlatıyor.

YATIRIMCI KAÇIRAN NEDENLER Bazı davranışlar yatırım yapma ihtimalimizi düşürüyor. Örneğin çok sayıda sadece fikir aşamasında proje olması, odağı olmadığını gösterir. Diğer olumsuzluk, yazılım geliştirmenin şirket dışında yapıldığını söylemesi. Çünkü şirketin kurucularından en az biri çok iyi bir yazılımcı olmalı. Şu anda bir şirkette çalıştığını, eğer iş tutarsa şirketten ayrılacağını söylemesi de bizi vazgeçirir. Çünkü inancı eksik demektir.

ASUS ZenBook 3

En ince, en hafif ve en güçlü ZenBook: ASUS ZENBOOK 3 UX390UA

Dijital çağa yön veren ASUS, ZenBook ailesinin en üst düzey dizüstü bilgisayarı ASUS ZenBook 3 UX390UA'nın lansmanını yaptı. Sadece 910 gram ağırlığında ve 11.9 milimetre kalınlığındaki ZenBook 3 UX390UA, ASUS'un şimdiye kadar ürettiği en ince ve en hafif dizüstü bilgisayarı.

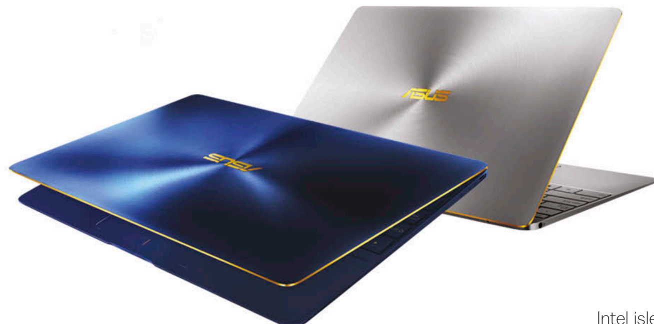
ASUS'UN ZEN felsefesinden ilham alınarak tasarlanan ZenBook ailesine eklenen ZenBook 3 UX390UA, 7. nesil Intel Core i7 'Kaby Lake' işlemci, 8GB yüksek hızlı RAM, 512GB SSD ve dörtlü Harman/Kardon hoparlör gibi güçlü donanımlarıyla hem performans hem de tasarımı tercih edenlerin vazgeçilmezi olmaya aday.

EŞSİZ TASARIM VE PERFORMANS BİR ARADA

ZenBook 3 UX390UA, yenilenen tasarımında "6013" alüminyum alaşımdan üretilen gövdesiyle dikkat çekiyor. İnce görünüşüne rağmen, havacılık ve uzay endüstrisinde kullanılan alaşımı sayesinde, gövdesinde standart alaşım kullanılan dizüstü bilgisayarlara göre yüzde 50 daha dayanıklı. Kuartz gri ve kraliyet mavisi olarak iki farklı renkte sunulan ZenBook 3 UX390UA, donanımlarının ince gövdede sorunsuz çalışabilmesi için devrim niteliğinde bir soğutma sistemi kullanıyor. Bu sistemde 'sıvı kristal polimer' olarak adlandırılan bir maddeden yapılan 0.3 milimetre kalınlığında kanatlara sahip fan yer alıyor. Sistem ayrıca sıcak havayı çıkış kanallarına yönlendirerek, maksimum çalışma kapasitesinde bile verimli ve sessiz soğutma sağlayan, 0.1 milimetre kalınlığında ısı borularına sahip.

HAREKET DESTEKLİ TOUCHPAD İLE SES GÖRÜNTÜ KALİTESİ

ZenBook 3 UX390UA ortalama bir dizüstü bilgisayardan çok daha büyük, cam kaplamaya sahip touchpad'iyle de pürüzsüz ve rahat kullanımın kapılarını açıyor. Aynı anda 4 parmağı destekleyen touchpad, parmak izi tarayıcısıyla yüksek güvenlik sağlıyor. 12,5 inç Corning Gorilla Glass 4 Full-HD ekrana sahip ZenBook 3 UX390UA, ASUS Tru2Life teknolojisiyle de üst düzey içerik görüntüleme deneyimi vaat ediyor. Sadece 7.6 milimetre genişliğinde ince bir kenarla çevrelenen ekran, yüzde 82 gibi sınıfında lider bir ekran-gövde oranıyla öne çıkıyor. ZenBook 3 UX390UA 'nın üzerinde, ASUS SonicMaster Premium teknolojisine sahip dört adet hoparlör var. ASUS Sonic Master ve Harman/Kardon'un ses uzmanları tarafından geliştirilen hoparlörlerin ikisi klavye üzerinde, diğer ikisi ise ön tarafta. ZenBook 3 UX390UA'da ayrıca ASUS Mini Dock ve Universal Dock olarak bilinen iki adet USB 3.1 C port genişletme aksesuarı bulunuyor. ❖





Intel Inside®.
Intel işlemciler ile harika bir hayat.
Intel® Core™ i7 işlemci

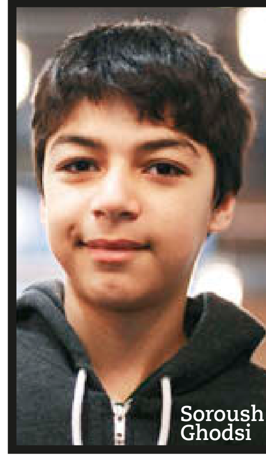
Hande YAVUZ hyavuz@capital.com.tr



İki çocuğun şaşırtan başarısı

Soroush Ghodsi 13, Rohan Agrawal ise 12 yaşında. Ghodsi, kişilerin start up şirketleri araştırmasını sağlayan bir platform yaratırken Agrawal da robot üreten bir şirket kurdu.

Teknoloji hemen her sektörü dönüştürmüş durumda. Start up'ların büyük bir çoğunluğu teknolojiden yararlanılarak kuruluyor ve neredeyse yıllardır var olan büyük şirketlere rakip oluyor. Teknolojinin ilham kaynağı olduğu şirketlerden biri ise Slik Technologies. 13 yaşında şirketi kuran Soroush Ghodsi'nin gelecekte önünün çok açık olduğu, şirketin bugünkü başarısından belli.


Soroush Ghodsi

SLIK TECHNOLOGIES'İ KURDU

Soroush Ghodsi, daha henüz 8 yaşındayken kendi kendine bilgisayar kodlamayı öğrendi. Soroush Ghodsi, zamanının büyük bir çoğunluğunu birçok programcının beraber çalıştığı Hackathon'da geçiriyordu. Daha o yaşlarda hareket sensörlü teknolojiyle iletişim sağlayan proje üretti. Zamanının büyük bölümünü evde bilgisayar başında geçiren Ghodsi, 13 yaşına geldiğinde Slik Technologies'i kurdu ve CEO'su oldu. Slik Technologies, kişilerin özel kriterler üzerinden start up şirketlerini araştırmalarını, filtrelemelerini ve takip etmelerini sağlıyor. Ghodsi, gelecekle ilgili planlarını şöyle anlatıyor:
"Yeni birçok projemiz var. Yakın zamanda bunları sunacağım. Ancak şunu söylemek isterim ki dünyanın nereye gittiğini bilmiyorum. Dolayısıyla gelecekte neler olacağına ilişkin projeler de değişim gösterebilir. Gelecekle ilgili net bir şey söyleyemem."

ROBOT ÜRETİYOR

Rohan Agrawal, 12 yaşında bir robot üreticisi. 4 yaşındayken bilgisayar programcılığını kendi kendine öğrenen Agrawal, "Annem, Google'ı ve HTML'i nasıl kullanacağımı sadece bir kere gösterdi" diyor. Ardından Agrawal, kodlama üzerine çalışarak 5 yaşında ilk temel web sitesini yarattı. Mühendis anne ve baba, çocuğuna bilgisayar programcılığıyla ilgili kitaplar aldı. Yeteneğini geliştirmek için onu robot kulübüne götürdüler. 9 yaşına geldiğinde çok temel bir robot üretebilecek duruma geldi. 10 yaşında ise OLogic'te staja başladı. Burada yerleri süpüren ve vakumlayan bir iRobot yarattı. Yapılan birçok projenin sonunda robotlar, web tasarımı ve baskı devre kartları alanında uzmanlaşan Aleopile şirketinin kurucusu oldu. Agrawal, gençlere önerisini şöyle paylaşıyor: "Eğer bir şeyle ilgileniyorsanız, geliştirmekten korkmayın."


Rohan Agrawal

doğa OKULLARI

SAĞLIK BANDI PROJESİ NASIL ORTAYA ÇIKTI?

Mert Kaan Çukadar, 16 yaşında Doğa Okulları 10'uncu sınıf öğrencisi. Proje üretmeye başlamadan önce farklı yerlerde çalışarak deneyim ve bilgisini artırmayı hedefledi. Ardından sağlık bandı projesi için çalışmalara başladı.


Mert Kaan Çukadar

FİKİR AŞAMASI Çukadar, "Amcam şeker hastası olduğu için kendine düzenli olarak iğne vurur, kan şekerini kontrol ederdi. Böyle bir günde 'Hastalığı kontrol etmek için keşke daha kolay bir yöntem olsa' diye düşünerek projede ortak olduğum arkadaşım Yusuf Baha Çelik'e haber verdim ve kolları sıvadık" diyor.

HEDEFİNDE NE VAR? Proje, şeker hastaları ve birçok ritmik hastalığa karşı ön tedbir sağlamak için tasarlandı. Çukadar, "Hedefimiz, vücutta hastalık ilerlemeden tedaviye başlanması ya da var olan bir hastalığın kontrol altında tutulmasını sağlamak. Sağlık bandı bir bant kadar ince, bir pamuk kadar estetik ve rahatsızlık vermeyecek şekilde bileğinizin üstünde bulunduracağınız bir alet olarak tasarlandı" diyor.

HANGİ AŞAMADA? İki arkadaş projenin uygulanması aşamasında t-MBA öğretmeni Selvi Bektaş'tan yardım aldı. Yusuf Baha Çelik, ürünün tasarımını gerçekleştirdi. Çizim aşaması bitmiş, hedefleri belirlenmiş ve sunum yapılabilecek aşamada olan ürünün prototipi için çalışılıyor.

KÖPEĞİNE ÜZÜLDÜ ICPOOCH'U YARATTI

Brooke Martin, 12 yaşında okulundaki girişimcilik projesi için çalışırken Start Up Haftası'na katılmaya karar verdi. Ancak hangi projeyle katılması gerektiğini bilmiyordu. Her gün yaşadığı sorunlar ve olası çözümler üzerinde düşünmeye başladı.


Brooke Martin

HAYVANLARLA İLETİŞİM

Martin, okula gittiği zamanlarda köpeği Kayla, depresyona giriyordu. Köpeğiyle iletişim kurabileceği farklı yollar düşünmeye başlayan Martin, onunla iletişim kuracağı bir video konuşma ortamı yarattı. Martin, fikrini ve süreci şöyle anlatıyor: "Arkadaşlarımızla, ailemizle her gün video görüşmesi yapabiliyoruz. Bu görüşmeler neden köpeğimle de olmasın diye düşündüm. Böylece iCPooch'un temelleri atılmış oldu. Köpeklerle iletişim kurabileceğimiz ve istediğimiz yerden eğitim verebileceğimiz bir ürün yaratmaya karar verdim ve bu fikrimle Start Up Haftası'na katıldım."

KICKSTARTER'DAN BÜYÜK DESTEK

Ardından Martin iCPooch'a bütçe desteği almak için crowd-fund şirketi olan Kickstarter'a başvurdu ve inanılmaz bir destek topladı. Büyük çabaların ardından ürün raflarda yerini aldı.

FARK YARATANLAR



IB DİPLOMA PROGRAMI Doğa Okulları Acarkent Kampüsü, IB (Uluslararası Bakalorya) Lisesi'nden mezun olan 34 öğrencinin 16'sı dünyada ilk 500'de yer alan üniversitelere kabul edildi. YGS'de yüzde 100 başarı elden eden IB Lisesi öğrencileri, yer aldıkları uluslararası projelerle ve kazandıkları spor, kültür ve sanat başarılarıyla dikkat çekiyor. Uluslararası alanda geçerliliği olan IB diploma programı, dünyada Türkiye dahil 152 ülkede uygulanıyor.

KİMLERE UYGULANIYOR? Dünyada yaklaşık 3 bin 500 okulda uygulanmakta olan ve 1 milyondan fazla öğrencinin eğitim gördüğü Uluslararası Bakalorya (IB) Diploma programı, orta öğretimde 16-19 yaş öğrenci gruplarına uygulanıyor. IB programını tamamlayan öğrenciler, uluslararası geçerliliği olan bir diplomaya sahip oluyor.

NE KAZANDILAR? 12 Fen-IB sınıfı öğrencisi Atakan Çolak, Oxford University Computer Sciences başvurusunda mülakata kadar ilerledi ve İngiltere'de görüşmeye davet edildi. Kanada Waterloo University'nin "Canadian Intermediate Math Contest" yarışmasında dünyada ilk yüzde 25'lik dilime girerken, 6 öğrenci "Fark Yaratanlar" kategorisine alındı.

"Dijitalleşmede LİDER olacağız"

Penta Teknoloji, 16 yıl önce 5 genç tarafından sadece 10 bin dolar sermayeyle kuruldu. Bilgisayar ürünleri satışını internete taşıyarak bir ilki gerçekleştirdi. Yıldız Holding'le yaptığı ortaklıkla da önemli bir dönüm noktası yaşadı. Bugün Penta, sektörünün en büyük ilk iki şirketinden biri. Geçtiğimiz yıl ciroda 1,5 milyar doları aşan şirketin bundan sonraki hedefi dijitalleşmede Türkiye'nin lideri olmak. Penta Teknoloji Genel Müdürü Mürsel Özçelik, "Dijital dağıtıcılık işinde hem öncü hem en büyüklerden biri olacağız. İkinci hedefimiz de globalleşmek" diyor.

HANDE YAVUZ hyavuz@capital.com.tr



Penta Teknoloji, bilgisayar mühendisi 5 arkadaşın 10 bin dolar sermayeyle kurduğu bir şirket. 1990'da hayata geçen şirket, ilk yıllarda bilgisayar ürünleri alım satımı yapıyordu. 1997 sonrasında internet kullanımının yaygınlaşmaya başlamasıyla Penta, B2B ticareti internete taşıdı. Dönemine göre oldukça öncü olan bu hamle Penta'yı sonraki yıllarda hızla büyüttü. 2006-2009 yıllarında Deloitte'un Fast50 listesinde en hızlı büyüyen ilk 3 şirket arasında yer aldı.

2010 yılında ise Yıldız Holding, Penta Teknoloji'ye ortak oldu. Bu ortaklığın kattığı güçle şirket, BT ürünleri dağıtımında en büyük iki şirketten biri haline geldi. Rakamlarla konuşacak olursak, 2001 yılında 20 milyon dolar cirolu Penta Teknoloji, 2006 yılında 300 milyon dolar ciroya ulaştı. Geçtiğimiz yıl da ciroda 1,5 milyar TL'yi aştı. Penta Teknoloji Genel Müdürü Mürsel Özçelik, bundan sonraki hedeflerini dijitalleşmede Türkiye'nin lider şirketi olmak olarak açıklıyor. İkinci önemli hedeflerinin de globalleşmek olduğunu belirtiyor.

Penta Teknoloji Genel Müdürü Mürsel Özçelik ile bir start up'tan bir deve dönüşme hikayelerini konuştuk:

Penta'yı nasıl kurdunuz?

Penta Teknoloji'yi 5 ortak, İTÜ Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden 1990 yılında mezun olduğumuzda kurduk. Zamanla 2 arkadaşımız aramızdan ayrıldı ve 3 arkadaş olarak yola devam ettik. 2010'dan sonra Yıldız Holding ortaklığının yanı sıra ortaklarımıza 1 kişi daha eklendi. İlk kurduğumuzda hedefimiz, bilgisayar sektöründe ürün alıp

NASIL BÜYÜYECEK?

"İŞİMİZİ B2B'YE TAŞIDIK" Bu işi dijitalleştirmek istiyoruz. İşimizi dijitalleştirmeye 1997 yılında başladık. Daha Türkiye'de B2B konuşulmazken işimizi B2B'ye taşıdık. Bugün geldiğimiz noktada da Penta'nın ilk süreçleri ve müşteri ilişkileri dahil birçok konuyu dijital ortamda ve çok hızlı çözmeye çalışıyoruz.

"RAKİPLERİMİZ ÇOK GÜÇLÜ" Geçen yıl Türkiye'nin en dijital toptancısı seçildik. Şu anda hedefimiz dijitalleşmede Türkiye'nin lideri olmak. Ama burada rakiplerimiz çok güçlü. Buna rağmen Penta'nın dijitalleşme endeksi bankacılık ortalamasının üstünde. Önümüzdeki süreçte dijitalleşmeyle büyümeyi düşünüyoruz. Özellikle dağıtım işi dijital dağıtıcılığa doğru kayıyor. Dijital dağıtıcılık işinde hem öncü hem en büyüklerden biri olacağız. İkinci hedefimiz de globalleşmek.

15 YILDA NE KADAR BÜYÜDÜNÜZ?

2000 yılına göre Penta Teknoloji yaklaşık 20 kat büyüdü.



"BAŞARININ PEŞİNDEN KOŞUN"

GETİRİ DENGESİ Bir start up olarak başarılı olmada en önemli kriter ticaret bilgisi. Bir start up'ın planlamayı, yatırımı ve faydayı üretmeyi bilmesi gerekiyor. Bu fayda paraya dönüştürülmeli ve harcadığınız parayla getiri dengesini doğru kurmalısınız. Birçok fikir, doğru ticari koşullarda kurulmadığı için batıyor. Birileri ondan sonra gelip başarıyor. Başarının temeli para kazanmaktan geçiyor.

HER ŞEY HESAPLANMALI Yatırım planına kadar her şey hesaplanmalı. Ben bu işe ne kadar yatırım yapacağım, ne kadar emek vereceğim, bunun kime ne faydası olacak sorularına yanıt vermek gerekiyor. Birçok fikir vardır ama hiç ticari değildir. Ticariden kastım, kâr üretebilecek bir iş olması. Bir de hakikaten çalışmak gerekiyor. İyi niyetle çok çalışmak ve en iyisini yapmak şart. Başarılı olmak için ya işinizi seveceksiniz ya sevdiğiniz işi yapacaksınız. Paranın değil, başarının peşinde koşacaksınız. Para zaten peşinden gelir. Salt paraya odaklandığınız zaman hiçbir şey olmuyor.

satan bir şirket olmaktı. Yani şirketlere ürünle beraber kurulum sağlıyorduk. 1993'te bilgisayar malzemeleri toptan işine döndük. 1997'de distribütörlükleri işe katmaya başladık. 1998 yılına geldiğimizde hepimiz evli ve çocuklu olmuştuk. 30 yaşına kadar bayağı bir yol kat etmiştik. İlk 7 yıl işi çevirmek ve hayata odaklanmakla geçti.

İlk dönemler işi nasıl finanse ettiniz?
Aileden hiçbir destek yoktu. Şirket, ailelerden paralar alınarak kurulmadı. Son sınıfta özel derslerden biriktirdiğim 2 bin doları işe kattım. Yani adam başı 2-3 bin dolar koyarak toplamda 10 bin dolarla işi kurduk. Sonrasında da işi tamamen kazandıklarımızla ilerlettik.

Kendi işinizi kurmadan önce başka bir iş yerinde deneyim edindiniz mi?
Şirketi kurmadan önce 3 aylığına bir yerde çalıştım. Bize göre değildi. Ben o işi kendime uygun bulmadığım için kendi işimi yapmaya karar verdim.

Peki şirket dönüm noktalarını ne zaman yaşadı?
1997 sonrası bizim için dönüm noktası oldu. İnternetin kullanılabilir olması ve bizim Türkiye'nin ilk B2B sitesini yapmamız çok hızlı büyümemizi sağladı. İlk olmak bence önemliydi. B2B ticaretimizi internete taşıdık. Ürünlerimizi internetten bayilerimize gösteriyorduk. Sipariş alma işini internete taşıdık. Kredi kartıyla internetten ödeme imkanı verdik. O zamanlar çok erkendi. Kendi mesleğimiz olduğu için yatırım yapmadık. Kendi zamanımızı verip bu sistemi kurduk. Tamamen iç kaynaklarla yaptığımız bir işti. O zamanlar bankacılık sektöründe internet bankacılığı çok yeniydi. Biz de bu

işin önde gelenleriyle yaşıtız. 2006 yılına geldiğimizde bu sayede Türkiye'de Deloitte'un araştırmalarında Fast 50'ye girdik. En hızlı büyüyen ilk 50 şirket içinde 3'üncü olmuştuk. Bu 3 yıl devam etti. Bu tamamen bizim süreçlerimizi internete taşımamızdan, yeni distribütörlük almamızdan ve kazandıklarımızı şirketin içinde bırakıp sermayeyi güçlendirmemizden kaynaklanıyor. Başlangıçta kurulduğunda 1-1,5 milyon dolar ciro yapan şirket, 2001 yılında 20 milyon dolar ciro, 2006'da 300 milyon dolar ciro yapar oldu. 2010 yılında Yıldız Holding ortaklığı devreye girdi. Ortaklıktan sonra BT ürünleri dağıtımı bazında sektörün ilk iki oyuncusundan biri olduk. Geçen yılki ciromuz TL bazında 1,5 milyar TL'yi geçti. Bu yıl da yaklaşık 2 milyar TL ciromuz olacağa benziyor.

Yıldız Holding bünyesine katıldıktan sonra şirketinizde ne gibi değişimler oldu?
3 ortağın yönetiminde patron şirketiyken daha kurumsal bir şirket haline geldik. Biz de kurumsallaşma anlamında çalışmalar yapmıştık. Ama burada finansal raporlandırmalar ve değerlendirmeler, şirketin net durumunu çok daha iyi görmek adına bizim için çok önemli oldu. Penta, mühendislerin yönettiği bir şirketti ve biz işletme eğitimi almamıştık. İşletme eğitimini burada aldık. Start up kurmak isteyen gençlere mutlaka işletme ve finans eğitimi almalarını tavsiye ederim. Ne yaparsanız yapın mutlaka yüksek lisans da yapın. Eğer teknik değil yönetim tarafındaysanız yüksek lisans yapmalısınız ve içeriği MBA, finans ve ekonomi olmalı.

Sıfırdan başarılı bir şirket yarattınız. Peki tüm bu süreçte hiç umutsuzluğa kapıldığınız ve yapamıyoruz dediğiniz anlar oldu mu?
Biz bu işe ölçek olarak çok küçük başladık. Bu nedenle beklentilerimiz de küçüktü. Bizler de krizler gördük, etkilendik. Küçüktük ve kredi kullanmadığımız dönemlerdi. Ama hiç umutsuzluğa kapılmadık, yolumuza devam ettik.

SATIN ALMA PLANI OLACAK MI?
Şirketi değerli olan, iyi iş yapan ama işi büyütmek için finansman ihtiyacı duyan şirketleri değerlendirmeyi düşünüyoruz.

"İHTİYAÇ ANALİZİ YAPILMALI"

NEDEN YILDIZ HOLDİNG? Biz çok küçükken büyüdük. Ama öyle bir noktaya geldik ki işler çok büyüdü, iş iyice finansmana dayandığı ve sektörde birleşmelerin önü açıldığı zaman Yıldız Holding'i tercih ettik. Zaten iş ticari olunca, bir fayda sağlayınca yatırımcılar yatırım yapıyor. Melek yatırımcılar da var. Yıldız Holding de bu tarz şirketlere bir şekilde finansman sağlıyor.

İŞLETME EKSİKLİĞİ Start up'lara öncelikle başlangıç için mutlaka destek lazım. Start up'ların ihtiyacı nedir diye bakıldığı zaman onlara fikir verecek danışmanlar öne çıkıyor. Melek yatırımcıların sadece yatırımcı gözüyle değil, şirketin içine girip o şirketi irdeleyerek destek olmaları önemli. Start up'lar mutlaka tartılmalı. Ticari olarak ihtiyaç analizleri yapılmalı. Rakipleri var mı? Alanlarında ilk mi? İnsanlar buna para verir mi? Fikir üreten insanların işletme eksikliği olabilir. Yatırımcıların bu konuya da eğilmesi gerek.

İlk kurulduğunuzda bu noktada olmayı hayal etmiş miydiniz?
Tabii ki hayır. Tek odaklandığımız konu, ne iş yapıyorsak onu en iyi şekilde yapmaktı. İşimizi en iyi yaptığımız sürece kapılar açıldı. Çok daha iyi yerlerde de olabilirdik. Yani 2007-2008 yılında şirketi borsaya açmış olsaydık muhtemelen bugün şu andakinden daha iyi bir pozisyondaydık. Ama bunlar tamamen kısmet. Penta olarak baktığımızda, Yıldız Holding ile birleşmemiz bizi çok güçlü bir yere taşıdı.

Bundan sonra hedefinizde neler var?
Bundan sonra borsaya açılmayı hedefliyoruz. Sektörümüzde birleşmelerin önü açık, farklı şirketler alabiliriz. Şirketi değerli olan, iyi iş yapan ama işi büyütmesi için finansman ihtiyacı duyan şirketleri değerlendirmeyi düşünüyoruz.

Sizin şirketi kurduğunuz dönemle bugünü kıyasladığınızda bir start up'la yola çıkmak ve onu başarıya ulaştırmak o dönem mi daha zordu bugün mü daha zor görünüyor?
Bugün start up olarak yola çıkmak bizim zamanımıza göre hem daha kolay hem daha zor. Örneğin internet üzerinden bir şeyler üretmek ve talep oluşturmak çok kolay olabiliyor. Öte yandan rekabetin çok yoğun olduğu bir dönemdeyiz. 1980 sonrasında ekonominin gelişmeye başladığı bir dönemde işimizi kurmuştuk. 2000 sonrasında ülkenin hızlı büyümesiyle şirketimizi hızla büyüttük. Türkiye ekonomisi son 15 yılda çok büyüdü. 2000 yılına göre Penta yaklaşık 20 kat büyüdü.

Fatoş KARAHASAN fkarahasan@gmail.com



37 bin ağ uzmanı aranıyor

"Dünya birbiriyle kesişen büyük problemlerle, dijital dönüşümle ve iş gücünde yaşanan hızlı değişimlerle yüzleşiyor. Türkiye'de de durum aynı. Ülkemizde ağ uzmanı açığı hızla büyüyor."

Cisco, 170 ülkede bilişim teknolojileri konusunda eğitim programları yürütüyor. Bilgisayar ağlarının tasarım ve yönetiminden siber güvenliğe, bilişimin temellerinden "her şeyin interneti" konularına kadar geniş bir yelpazede sunulan eğitimler, katılımcıları uluslararası sertifikasyonlara da hazırlayarak dünya çapında bir kariyer için fırsat sağlıyor.

Cisco Academy, Türkiye'de 2000 yılından beri aktif. Üniversiteler, liseler ve sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte yapılan eğitimlerden bugüne kadar 44 bini aşkın kişi mezun oldu. Cisco Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Program Yöneticisi Deniz Sungurlu ile Start Up için konuştum:


Deniz Sungurlu

KARİYER DESTEĞİ

"Dijitalleşen dünyada, insan zekası yapay zekayla rekabet ediyor. Teknoloji ve inovasyon öngörülemez şekilde çalışma, yaşama ve hatta eğlenme biçimlerimizi dönüştürüyor. Günümüzde ne yazık ki birçok insan dijital ekonomiye katkıda bulunmalarını sağlayacak eğitim olanaklarına erişemiyor. Bu ihtiyacı karşılamak için Cisco olarak, Cisco Academy programı kapsamındaki eğitim içeriklerini çeşitlendirmeye ve programı yaygınlaştırmaya devam ediyoruz. Bugüne kadar Türkiye'de 44 binden fazla kişinin kariyer hedeflerine destek olduk.

BÜTÜNCÜL YAKLAŞIM

Dijital dönüşüm, tasarım ve üretim süreçlerini yeniden şekillendirirken uygulamada rol alacak uzmanların aranan niteliklerinin değişmesine neden oluyor. Bilişim dünyasında başarılı bir çalışan olabilmek için teknik yeterlilikle birlikte bütüncül bir yaklaşıma da sahip olmak gerekiyor.

Dünya birbiriyle kesişen büyük problemlerle, dijital dönüşümle ve iş gücünde yaşanan hızlı değişimlerle yüzleşiyor. Türkiye'de de durum aynı. Ülkemizde ağ uzmanı açığı hızla büyüyor. 2012 yılında 10 bin ağ uzmanı aranırken bugün rakam 37 bine ulaştı. Biz, mesleki kurslarımızda katılımcılarımıza, bilgisayar ağlarının tasarlanması ve güvenli bir şekilde yönetilmesi için gereken bilgi ve becerileri öğretiyoruz.

BİLİŞİMDE UZMANLAŞIYORLAR

170 ülkede bugüne dek 6 milyon kişinin katıldığı Cisco Academy, uluslararası geçerliliği olan mezuniyet belgeleri sunarken bilişim alanındaki sektörel sertifikasyon sınavlarına da hazırlık olanağı sağlıyor. Katılımcılar bir yandan sorun çözme, iş birliği ve eleştirel düşünce gibi 21'inci yüzyılda çok önemli olan kariyer becerilerini edinirken bir yandan da bilişim ve bilgisayar ağları alanında uzmanlaşıyor.

Ülkemizde kadınların eğitimlere olan ilgisi dikkat çekici. Eğitimlere kadınların katılım oranı dünyada yüzde 17 iken Türkiye'de ise bu rakam yüzde 25 seviyesinde bulunuyor."

Cisco Academy hakkında detaylı bilgi için www.netacad.com adresini ziyaret ediniz.

MARKALARLA TÜKETİCİLERİ BULUŞTURUYOR

Dijital dünya, sunduğu kesintisiz iletişim aracılığıyla tüketicilere görüşlerini, düşüncelerini, deneyimlerini veya şikayetlerini yansıtma imkanı sunuyor. Günümüzde, müşteri şikayetlerinin anında yanıtlanması veya taleplerin hızla yerine getirilmesi şirketler için hayati bir önem taşıyabiliyor. Kullanıcı yorumları ve insanların markalar hakkındaki değerlendirmeleri, şirketlerin tercih edilip edilmemesinde belirleyici bir rol oynuyor. Bu bağlamda, müşteriler ve kurumlar arasında SMS yoluyla basit, kolay ve hızlı bir etkileşim sağlamak amacıyla yaratılan SOR'UN girişimi hızla gelişiyor. Uygulamanın yaratıcılarından Anıl Kiper, SOR'UN'un sunduğu yararları şu cümlelerle özetliyor:

- **ANINDA ŞİKAYET** **SOR'UN ile günlük yaşamınızda hizmet aldığınız veya almak istediğiniz markalara şikayetlerinizi anında iletebilir, ürün ve hizmetleri hakkında bilgi alabilir ya da satın almak için talep bırakabilirsiniz.**
- **BEKLEMEKTEN KURTARIR** **SOR'UN sizleri şirketlere ulaşmak için dakikalarca telefon başında bekleme sıkıntısından kurtarır.**
- **ŞİRKETLERLE MESAJLAŞMA** **Mevcut durumda SOR'UN ile Anadolujet, Aksigorta, Hepsiburada, Markafoni, Garanti Bankası gibi şirketlerle mesajlaşabilirsiniz.**
- **DİĞER HİZMETLER** **SOR'UN, Nöbetçi Eczane ve Şans Oyunları servisleriyle kişiye en yakın nöbetçi eczaneleri öğrenme ve oynadığı şans oyunu kuponlarının sonuçlarına ulaşma imkanı sunuyor.**

SOR'UN uygulaması Google Play ve Apple App Store'dan indirilebilir. Detaylı bilgi için: www.sorunapp.com

Anıl Kiper kimdir?

İstanbul Bilgi Üniversitesi Reklamcılık Bölümü'nü bitirdi. İş hayatına Nestle Türkiye'de başladı. Sonrasında farklı dijital ajanslarda çalışan Anıl Kiper, Anadolu Grubu ve Garanti Bankası'nda dijital pazarlama ve iş geliştirme süreçlerinde rol aldı. Galatasaray Üniversitesi'nde pazarlama iletişimi yüksek lisansı sonrası, Marmara Üniversitesi Reklamcılık Bölümü'nde doktorasına devam ediyor. SOR'UN kurucu ortaklarından olan Anıl Kiper, şirket bünyesinde ağırlıklı olarak ürün yönetimi ve pazarlama alanında çalışıyor.



Anıl Kiper

SIRADA TÜRKİYE VAR

Üye iş yerlerinin tanımladığı ödülleri, kullanıcıların mobil cihazları yardımıyla yakaladığı konum tabanlı ödül kazanma uygulaması Gripper'a işletmeler ve şehir kaşifleri büyük ilgi gösterdi. 2016'da kurulan ve kısa sürede 45 bin kullanıcıya ulaşan Gripper, pilot bölge olarak faaliyetlerine Antalya'da başladı. Antalya'da büyük bir başarıya ulaşan ve kısa sürede 200'ün üzerinde işletmenin katıldığı sistemde, toplam değeri yaklaşık 600 bin TL'yi bulan 120 bine yakın ödül tanımlandı.

NASIL ÇALIŞIYOR?

Konum tabanlı ödül kazanma uygulaması Gripper'da işletmelerin tanımladığı ödüller, ister harita ister listeleme sayfası üzerinden seçilerek yakalanıyor. Kullanıcı hedef olarak belirlediği ödülün olduğu konuma gittiğinde ödülü yakalama fırsatı kazanıyor. Ödüller, üye iş yerlerinde kullanılabiliyor. Gripper COO'su Ali Can Taner, pilot bölge olarak seçilen Antalya'daki başarıdan sonra, uygulamayı Türkiye çapına yaymak için gereken yatırımı yapmakta olduklarını belirtiyor.

DİJİTAL İÇERİĞE YATIRIMIN TAM ZAMANI



Reed Hastings

2016 başında Türkiye'de faaliyete başlayan "on-demand internet televizyonu" Netflix, geçtiğimiz eylül ayında tamamen Türkçeleştirilmiş arayüzünün lansmanını yaptı. İstanbul'daki basın toplantısına Netflix'in kurucusu ve CEO'su Reed Hastings bizzat katıldı. 190 ülkede "video streaming" hizmeti verdiklerini söyleyen Hastings, kısa bir süre içinde Türkiye'de yapılan dizi ve filmleri dünyaya sunmaya başlayacaklarını da ilan etti. İyi bir Netflix izleyicisi olarak, Türkiye'deki içerik üreticilerinin bu fırsatı iyi değerlendirmesi gerektiğine inanıyorum. Netflix, sadece dizilerle değil, komedyenlerin şovları ve belgeselleriyle de öne çıkıyor. Netflix, Youtube gibi kendi şöhretlerini yaratıyor. Türkiye'deki içerik üreticileri de sınırları aşabilir, ülkemizin dizilerde yakaladığı başarıyı, başka alanlardaki yeni girişimlerle Netflix'de de yakalayabilir.



YENİ DÖNEM BAŞLIYOR!

Ülke genelindeki girişimcilere ulaşarak yenilikçi iş fikirlerini ekonomiye kazandırmak amacıyla hayata geçirilen TİM-TEB Girişim Evi'nin Lets Up, Start Up, Level Up ve Grow Up programları yeni dönem başvurularını almaya başlıyor. Katma değeri yüksek ihracat potansiyeli taşıyan fikirleri olan girişimciler, başvurularını www. teblegirisim.com üzerinden yapabilecek.

Üç yıldan bu yana girişim bankacılığıyla Türkiye'nin dört bir yanındaki inovatif iş fikirlerini ekonomiye kazandırmak ve girişimcilik ekosistemini geliştirmek amacıyla çalışmalarını sürdüren Türk Ekonomi Bankası (TEB), yenilikçi ve katma değerli fikre sahip girişimcilere projelerini işe dönüştürebilmeleri için destek oluyor. Fikir aşamasından başlayarak projenin hayata geçirilmesine kadar olan tüm süreçlerde 360 derece destek sunan TEB, 'danışman banka' anlayışıyla girişimcileri buluşturuyor.

Ülke genelindeki girişimcilere ulaşmak ve onların yenilikçi iş fikirlerini ekonomiye kazandırmak amacıyla Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile birlikte hayata geçirilen Girişim Evi konseptini Anadolu'ya yaymaya başlayan TEB, İstanbul, İzmir, Denizli, Gaziantep, Trabzon, Mersin, Bursa, Konya ve Edirne olmak üzere 9 ilde açtığı TİM-TEB Girişim Evi'nde desteklediği girişimcilere finansal ve finansal olmayan imkanlar sunuyor. TEB, verdiği eğitim, danışmanlık ve mentorluk hizmetleriyle, start up'ların, iş modellerinin geliştirilmesi



Start Up programıyla yeni kurulan teknoloji şirketleri, kuruluş döneminin hayati kararlarında yönlendiriliyor.

için bir girişimcinin ihtiyaç duyabileceği tüm finans dışı destekleri sunuyor. TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Turgut Boz, girişimciler için oluşturdukları programları ve bu programların girişimcilere katkılarını şöyle anlattı:

BİREBİR DANIŞMANLIK

"TİM-TEB Girişim Evleri çatısı altında desteklenen girişimcilere, iş fikirlerinin hayata geçirilmesinden projenin tanıtımına, müşteri bulunmasından yatırımcılara sunulmasına kadar her aşamada destek veriliyor. İhracat potansiyeli görülen projelerin yurt dışına taşınması konusunda da girişimciler, TİM'in network'ü ve bilgi birikiminden yararlanabiliyor. Program kapsamında, girişimcilere ayrıca çeşitli inovasyon etkinliklerine katılarak stant kurma ya da sunum yapma gibi imkanlar sağlanıyor ve çeşitli yayın organları aracılığıyla projelerini tanıtma ve anlatma fırsatı sunuluyor.

Ayrıca ürün veya hizmet aşamasında olan veya ticari hayata yeni başlamış olan girişimcilerin iş fikirlerini doğru iş modelleriyle yönetmelerini sağlamak, etkin satış ve pazarlama planları oluşturmalarına destek olmak için toplu ve birebir danışmanlık hizmeti de veriliyor.

Danışmanlık hizmetine paralel olacak şekilde verilen eğitimlerle girişimcilere ihracat veya yurt dışı açılım odaklı girişimcilerin, dış ticaret, pazar yapısı, tedarik yapılanması, satış ve pazarlama planlaması ve finansal yönetim gibi konularda planlama ve uygulama yeteneklerini geliştirmelerine katkıda bulunmak amaçlanıyor.

HANGİ PROJELER KABUL EDİLİYOR?

Bugüne kadar 440 girişimci ve şirkete destek veren Let's Up, Start Up, Level Up ve Grow Up programları kapsamında yeni dönem başvurularını bekleyen

TİM-TEB Girişim Evleri'ne girişimciler www.teblegirisim.com üzerinden ulaşabiliyor. Genel olarak inovatif, katma değerli ve ileride yurt dışına satış potansiyeli olan projelerin kabul edildiği programlarda ekip, iş fikirleri kadar önem taşıyor. Başvurular değerlendirilirken ekipteki kişilerin deneyimi, iş fikriyle olan ilişkisi ve bu konudaki know how'ları, birbirlerinden ve işten beklentileri gibi konular dikkatle inceleniyor.

Girişimciliği bir kariyer seçeneği olarak belirleyen üniversite öğrencilerine yönelik oluşturulan Lets Up programı kapsamında, girişimciliğin temellerini oluşturan kavramlarla ilgili eğitimler düzenleniyor. Bir iş fikrine sahip öğrencilerin iş fikirlerinin yapılabilirliğinin analiz edildiği program kapsamında öğrencinin nitelikli bir iş planı hazırlaması sağlanıyor.



Girişimciliğe katılan genç nüfusun sayısını ve niteliğini artırmayı hedefleyen Let's Up programında projelerin belli bir aşamaya gelmiş olması beklenmiyor. Bu programda, öğrencilerin girişimcilik motivasyonuna sahip olması ve projelerinin fikir aşamasında olması yeterli olarak görülüyor.

HEDEF GÜÇLÜ BAŞLANGIÇ

500 bin TL'ye kadar yıllık ciro ölçeğine sahip şirketlerin ihtiyaçlarına cevap vermek üzere tasarlanan Start Up programıyla yeni kurulan teknoloji şirketleri, kuruluş döneminin hayati kararlarında yönlendiriliyor. Program dahilinde, büyüme yolunda ihtiyaç duydukları tecrübe, işletme yönetimi danışmanlığı, özelleştirilmiş eğitimler, yatırımcı gruplarına erişim gibi fırsatlar sağlanarak, ilk müşteri bağlantılarında özel desteklerle güçlü bir başlangıç yapmaları hedefleniyor.

Level Up programıyla tutunmayı başaran teknoloji şirketlerine büyümeyi hızlıca başlatabilmeleri için yeni müşteri ve yeni pazarlara ulaşma fırsatları ile birlikte özel danışmanlık hizmetleri sunuluyor. 500 bin TL ile 5 milyon TL arası yıllık ciroya ulaşmış girişim şirketlerine yeni pazarlara açılma ve mevcut ürünlerini bu pazarların dinamiklerine göre geliştirme, network, yatırımcı buluşmaları gibi hizmetler girişimcilere sunuluyor.

Grow Up programı ile belli bir ciroyu yakalamış teknoloji şirketlerine, yurt içi veya yurt dışında büyük pazarlara ulaşmaları ve güçlü bir büyümeyi başarmaları için iş yönetimi ve strateji danışmanlığı fırsatları sunuluyor. Program kapsamında yıllık 5 milyon TL ve üzeri ciroya sahip büyüme sürecine girmiş şirketlere, bulundukları sektörün dinamiklerine karşı şirket sürekliliğini sağlaması için stratejiler geliştirmek, iş modellerini dönüştürmek için "büyüme yönetimi danışmanlığı" destekleri sunuluyor. Şirketlere yapılan ziyaret sonucu içinde bulundukları sektör yapısı ve

> "Grow Up programı ile teknoloji şirketlerine, yurt içi veya yurt dışında büyük pazarlara ulaşmaları için iş yönetimi ve strateji danışmanlığı fırsatları sunuluyor."

TİM-TEB GİRİŞİM EVİ PROGRAMININ KATKILARI

- **Girişimcilik potansiyelini yaygınlaştırır.**
- **Devlet desteklerine etkili bir şekilde ulaşmayı sağlar.**
- **Teknoloji şirketlerinin büyümesini ve ihracat çabalarını destekler.**
- **Yeni kurulan şirketlerin başarısını artırır.**
- **Teknoloji şirketlerinin girişimciliğini geliştirir.**
- **Yenilikçi ürün ve hizmetlerin yurt içi ve yurt dışı platformlara ulaşmasını sağlar.**
- **Girişimci ve teknoloji şirketlerin finansal ihtiyaçlarını yenilikçi çözümlerle yönlendirir.**
- **İş dünyasıyla girişimcilerin iş birliğini geliştirir.**
- **Yatırımcı potansiyelini artırır, girişimci-yatırımcı ilişkilerini destekler.**

mevcut durumları analiz ediliyor, şirkete özel çalışma çerçevesi hazırlanarak program devamında şirketle oluşturulacak büyüme planının temelleri oluşturuluyor.

CİROSAL BÜYÜME DESTEKLENİYOR

Grow Up programı kapsamında verilen "stratejik pazarlama yönetimi" çalışmalarıyla öncelikle şirketin sunduğu ürün veya hizmetlerin hitap edeceği doğru müşteri grupları tespit ediliyor ve bu müşteri gruplarına yönelik pazarlama aktivite planları oluşturularak pazara girişte izlenecek yol belirleniyor. Şirketlerin mevcut müşterilere yönelik yeni ürün geliştirme, yeni müşteriler bulma gibi seçenekler doğrultusunda cirosal büyümeyi sağlayacak alternatif senaryolarının değerlendirildiği çalışmalarda, rakipler, ürünlerin yer aldığı pazarın büyüklüğü ve temel özellikleri, teknolojik değişimler gibi pazarlama yönetimini etkileyen faktörler de analiz ediliyor. "Stratejik iş modeli yönetimi" kapsamında operasyon/iş modeli örgütlenmesi, altyapısı ve akışının analizi ve gelişim ihtiyaçları doğrultusunda operasyon/iş modeli gelişim planlanmasının yapılmasını sağlanıyor. "Stratejik yönetim planı kapsamında şirketin yönetim ve organizasyon yapısı, iş süreçlerinin gelişim ihtiyaçları analiz edilerek yönetim organizasyon modeli geliştirme planları oluşturuluyor. "Stratejik finansman yönetimi" çalışmasıyla şirketin mevcut finansman yapısının analizinde şirket yöneticilerine destek veriliyor. Yatırım ve işletme finansal verileri ayrı ayrı ele alınarak doğru finansal ihtiyaçların belirlenmesi ve nakit akış yönetimi gibi çalışmalar şirketlerle birlikte yürütülüyor. Bu çalışmalar sonucunda programa dahil olan şirketlerin stratejik hedef planı oluşmuş oluyor. Şirketler bu planla orta ve uzun vadede izleyecekleri rehber niteliğindeki yol haritasına sahip bir şekilde ilerliyor." ●





GÖKHAN MENDİ
TEB BİREYSEL VE ÖZEL BANKACILIK KIDEMLİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

"DÜNYA ÇAPINDA FİKİRLER ÜRETMEK İSTİYORUZ"

YEPYENİ DESTEK TEB Bireysel ve Özel Bankacılık Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi, TEB olarak bankacılık ve finans dünyasını değiştirecek teknolojilerin Türkiye'den çıkacağına inandıklarını belirterek, Fintech Future Four Programı'yla yenilikçi finans teknolojisi fikirlerine yepyeni bir destek verdiklerini söylüyor. Mendi, start up'ların bankalara ihtiyacı olduğunu ifade ediyor ve sözlerine şöyle devam ediyor:

İNOVATİF ÇÖZÜMLER "Altyapımız, tecrübemiz, ilk ürün için sağladığımız finansal destek ve projenin ilk müşterisinin hazır olması start up'lara iyi gelecek. Biz bunu gerçekleştirmek için bankacılık ve finans sektörünün problem ve ihtiyaçlarına inovatif çözümler üreten, kıvrak ve yaratıcı insanları arıyoruz. Sektör olarak hayalini kurduğumuz gelecek vizyonu bizce bankalar ve start up'ların birlikte çalıştıkları, start up'ların yaratıcılıklarını ortaya koydukları işbirlikçi inovasyon modeliyle mümkün olabilir.

DEĞERİ PAYLAŞMAK Bu yüzden bugün start up'lara ve start up adaylarına diyoruz ki 'TEB Fintech Future Four Programlarımıza katılırsanız, bankacılık ve finans dünyasının geleceğini şekillendiren teknolojiler çok yakında gelecek.' TEB Fintech Future Four ile finans sektöründe dünya çapında sorunların cevabı olabilecek fikirler üretip sonrasında oluşacak değeri paylaşmak istiyoruz.

YÜKSEK GİRİŞİMCİ FİKİRLERİ BEKLENİYOR Girişim bankacılığından melek yatırım platformuna kadar birçok yenilikçi programla start up'ları destekleyen Türk Ekonomi Bankası (TEB), başlattığı Fintech Future Four Programı ile yenilikçi finans teknolojisi fikirlerine destek vermeye hazırlanıyor. Programa başvurmak isteyen takımlar, TEB Özel Melek Yatırım Platformu (www.melekyatirimplatformu.com) üzerinden başvurularını 20 Kasım'a kadar Türkçe ve İngilizce olarak yapabilecekler. TEB Fintech Future Four Programı, bankacılık ve finans sektörünün problem ve ihtiyaçlarına inovatif çözümler üreten, takım haline gelmeyi başarmış, yaratıcı fikirler üretmeyi hedefleyen girişimcileri bekliyor.



Berrak KUTSOY berrak.kutsoy@flypgscom.tr

Eğitim pazarında **kritik rol oynayacak**

Lala, bir eğitim teknolojileri şirketi. Öğrenciler Lala uygulamasıyla sınava hazırlanırken başarı oranlarının takibini gerçekleştirebiliyor, çözdükleri soruların analizini tek bir uygulamada görebiliyor.



Lala, 3 arkadaş Eray Erdoğan, Furkan Taşel ve Tekin Öztekin'in ortak girişimi. Türkiye'de sürekli değişim geçiren eğitim sektöründe kritik bir rol oynayan bu girişim, lise ve üniversite öğrencilerin çeşitli sınava hazırlık kaynaklarına erişimini kolaylaştırıyor. Bununla da yetinmiyor, öğrencilerin sınava hazırlık sürecinde güçlü ve zayıf yönlerini tespit ederek doğru yönlendirilmesini sağlayan bir teknoloji sunuyor.

Bugün 35 bin kullanıcısı olan girişimin nasıl hayata geçtiğini ve bundan sonra neler hedeflediğini Lala Kurucu Ortağı Eray Erdoğan Start Up'a şöyle anlattı:

DOĞRU YÖNLENDİRME

"Lala üniversite sınavına hazırlık sürecinde öğrencilerin, öğretmenlerin, velilerin ve kurum yöneticilerinin hayatını kolaylaştıran, öğrencinin güçlü/zayıf noktalarını tespit ederek etkili çalışmasını/doğru yönlendirilmesini sağlayan bir eğitim teknolojileri şirketi. Türkiye'de eğitim sektörü her ne kadar sürekli değişen sınav sistemleri yüzünden istikrarlı görünmese de değişmeyen bir üniversiteye hazırlık sürecinin olduğunu söyleyebiliriz. Bu bağlamda her yıl 2 milyon kişinin üniversite sınavına hazırlandığı ve eğitim harcamalarının yüksek olduğu ülkemizde çok büyük bir eğitim

pazarı var. Bunun yanı sıra Türkiye'de eğitim pazarı, genç nüfus ve her gün daha çok bilinçlenen anne babalar sayesinde büyümeye devam ediyor.

35 BİN KULLANICI VAR

Türkiye'nin önde gelen birçok özel eğitim kurumuyla da anlaşması olan Lala'nın şu anda 35 bin kullanıcısı bulunuyor. Aynı zamanda Lala'nın üniversiteye hazırlık sektörünün lideri 12 yayın eviyle iş ortaklığı sürüyor. Lala adının nereden geldiğine gelince… Lala Osmanlı döneminde şehzadelerin eğitmenine verilen isim. 2015 yılında kurulan Lala'nın 3 kurucu ortağı da Robert Kolej ve Koç Üniversitesi mezunu. İşletme mezunu olan Eray Erdoğan iş geliştirme, satış ve pazarlamadan, bilgisayar mühendisliği mezunu olan Furkan Taşel yazılım ve hukuktan, endüstri mühendisliği mezunu olan Tekin Öztekin operasyon ve finanstan sorumlu.

YENİ HEDEFLERİ

Lala yakın zamanda eğitim kurumları, öğretim kursları ve özel hocalar için kullanılacak Luna isimli uygulamasını çıkarmaya hazırlanıyor. Geçtiğimiz yıl sadece YGS/LYS öğrencilerine hizmet veren Lala, bu yıl 9,10 ve 11. sınıf öğrencilerini de hedefliyor. Önümüzdeki 2017 yılıyla birlikte liselere hazırlık pazarına da girerek TEOG öğrencilerine ve kurumlarına da hizmet sağlamayı hedefliyor. Lala'nın uzun dönemde ulaşmayı hedeflediği nokta ise bir öğrencinin akademik ve akademik olmayan tüm gelişimini takip etmek ve öğrencinin kendini tanımasına, güçlü zayıf yönlerini görmesine, ilgi alanlarını tespit etmesine olanak sağlamak. Öğretmenleri, velileri ve kurum yöneticilerini de sürece dahil ederek öğrenciye doğru yönlendirmeler yapılmasına vesile olmak...

RAKİPLERDEN AYIRAN ÖZELLİK

Lala'yı rakiplerinden ayıran en büyük özelliği Türkiye'nin en büyük yayınevleriyle iş birliği yapıyor olması. Üniversiteye hazırlık pazarının yüzde 85'ini oluşturan lider yayınevlerinin kaynaklarını kullanan öğrenciler, sadece Lala uygulamasıyla bu kaynaklardaki başarı oranlarının takibini gerçekleştirebiliyor. Bütün bu kaynaklardan çözdükleri soruların analizini tek bir uygulamada görebiliyor olmaları Lala'yı öğrenciler için vazgeçilmez kılıyor."

BIC ANGELS NEDEN LALA'YI SEÇTİ

Lala, BIC Angels olarak bir süredir yakın takibimizde olan bir girişim. Geliştirdiği sistem sayesinde Lala, eğitim sektöründe birçok kurumun ve kişinin uzun zamandır süregelen ihtiyacını karşılıyor. Ayrıca ekibin hem Robert Kolej'den hem Koç Üniversitesi'nden arkadaş olması ve farklı disiplinlerde uzmanlaşmış olmaları ekibe daha da güvenmemizi sağlıyor. BIC Angels olarak 3,6 milyon TL değerlemeyle eğitim sektörüne yeni bir soluk kazandıracak Lala projesine yatırım yapıyoruz. Lala'nın yatırımcıları ben, İlbek Andican, Mehmet Onarcan ve Bahtiyar Yurtoğlu.

JOACHIM BEHRENDT
BIC ANGELS



ERAY ERDOĞAN/ LALA KURUCU ORTAĞI

YATIRIMI NASIL DEĞERLENDİRECEK?

BIC ekibiyle ilk görüştüğümüz günden beri kimyamız hep uyuştu. Bize ve vizyonumuza olan inançlarının yanı sıra her yatırımlarıyla yakından ilgilenmeleri ve güven veren profesyonel yaklaşımlarından dolayı BIC'nin bu yolculukta bize katılmasından çok mutluyuz. Bu yatırımla Lala, üniversiteye girişte hem öğretmenin hem öğrencinin yükünü hafifleteceği ürünü Luna'yı geliştirmeyi, satış ve pazarlama kanallarına odaklanmayı hedefliyor.

JOACHIM BEHRENDT/BIC ANGELS

"3 DOĞRUYU BULDUĞUMUZA İNANIYORUM"

Uzun süredir eğitim sektöründe birçok projeyle görüşüyoruz ancak doğru zaman, doğru ekip, doğru proje üçlüsünü bulmak her zaman kolay olmuyor. Bu anlamda Lala ekibi ile süregelen tanışıklığımız, projenin gelişim aşamalarında sürekli fikir alışverişinde bulunmamız ve özellikle projenin bugün geldiği noktayı düşünürsek bu üç doğruyu bulduğumuza inanıyorum.

“İLERİ AŞAMA İŞLERİ DE DESTEKLİYORUZ”

Ersin Pamuksüzer, telekom sektörünün yakından tanıdığı bir isim. 2002’de profesyonel iş hayatına son vererek hobilerini işe dönüştüren Pamuksüzer, The LifeCo markasıyla detoks merkezi kurdu. 2012’de Startupbootcamp’i Türkiye’ye getirdi. 2014’te ise ortaklarıyla StartersHub platformunu kurdu. Türkiye’de girişimcilik sisteminde sorunlar olduğunu aktaran Pamuksüzer, özellikle girişimcilerin 250 bin -1 milyon dolar arasında fon bulmada zorlandığına dikkat çekiyor.

FATOŞ BOZKUŞ fbozkus@ekonomist.com.tr

Ericsson ve Turkcell’de yöneticilik yaptığı sırada Tayland’da detoks yapmaya giden Ersin Pamuksüzer, buradan iş fikriyle döndü. 2002 yılında profesyonel iş hayatına son veren Pamuksüzer’in ismini o tarihten itibaren girişimci olarak duymaya başladık. 2005 yılında yaşam tarzı şirketi olarak kurduğu Keyifli İşler A.Ş. çatısı altında “The LifeCo” markasıyla detoks oteli ve detoks merkezi, “Saf” markasıyla ise restoranlar açan Pamuksüzer, bir yandan bu işlere devam ederken bir yandan da yeni nesil girişimlere imza atıyor. Bir yatırımcı olarak da teknoloji içerikli farklı şirketlere yurtiçi ve yurtdışında yatırım yapan Pamuksüzer’in adını önümüzdeki dönemde yeni işleriyle de sıkça duyacağız. Sayısı 5’e ulaşan The LifeCo merkezlerinde Mental Wellness hizmeti de vermeye başlayan Pamuksüzer, Türkiye’de 250 bin -1 milyon dolar arası yatırımlar yapan fon şirketi eksiği olduğunu görerek girişimcilere bu düzeyde yatırım yapacak bir fon şirketi kurmak için kolları sıvamış durumda. Bir yatırımcının 8-10’un üzerinde şirkete yatırım yapması gerektiğini söyleyen Pamuksüzer, kendi deyimiyle ‘yeni nesil girişimcilik’ hikayesini ve gelecek planlarını şöyle anlattı:

2002 yılında emekliliğinizi ilan ettikten sonra durmadınız ve bir yaşam tarzı şirketi kurdunuz. Keyifli İşler çatısı altında. İşler nasıl gidiyor?
İç dünyamdaki değişimle ilgili hobi olarak başladığım iyi yaşam üzerine odaklı proje, bugün hacimli bir iş haline geldi. 2005 yılında The LifeCo, ardından Saf markası doğdu. Bunlar yaşam tarzı şirketleri. The LifeCo'nun Bodrum'da iki, Antalya, Ankara ve Phuket'te birer şubesi var. Saf projemizde restoranlar kapandı. Atıştırmalıklara kaydık, 7 menü yapıyoruz ve organize perakendede satışımız var. Bu işte yeni projelerimiz var. Mesela kronik hastalıklara destek olacak bir yapı kurmaya çalışıyoruz. Phuket'teki merkezde Amerikalı ve Taylandlı doktorlarla birlikte çalışabileceğimiz bir kanser tedavisi destek programı hazırladık. Ağırlıklı olarak Uzakdoğu'ya hizmet veriyoruz. Hasta bir yandan tedavi görürken bir yandan da zihinsel sağlığı ve yeme içmesi organize ediliyor. Bir de Mental Wellness işini geliştirmeye çalışıyoruz.

Sizin 'yeni nesil girişimcilik' diye tanımladığınız maceranız ne zaman başladı?
İlk Startupbootcamp'i Türkiye'ye getirerek başladık. 2012 yılında 10 ülkede faaliyet gösteren bu uluslararası hızlandırma markasını Türkiye'ye getirdik ve bir Startupbootcamp İstanbul ekibi kurduk. İlk yıldan sonra melek yatırımcılardan oluşan 10-15 arkadaşı da yapıya ortak ettim. Yılda 1-2 kez girişimcilere çağrıda bulunuyoruz. Ancak bu işte gördüm ki Türkiye'de girişimcilik sisteminde ciddi sorunlar var. Baştan sona bir girişimciye ev sahipliği yapacak yer eksikliği vardı. Fikri olan da gelsin istedik, şirket kurup kâra geçmiş olan da.
Ve bu düşünceyle İstanbul merkezli yeni bir girişim destekleme platformu olan StartersHub, 2014'te doğdu. Türkiye'nin yanı sıra Avrupa, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Bağımsız Devletler Topluluğu'ndan girişimleri hedefleyen StartersHub, KVK'nın kurucu ortağı MV



"TÜRKİYE'Yİ MERKEZ YAPMAK İSTİYORUZ"

Ersin Pamuksüzer'in üzerinde çalıştığı bir başka proje ise Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin liderliğinde ilki eylül sonunda yapılacak BornGlobal etkinliği. Dünyadaki yatırımcı ve girişimci ekosistemini İstanbul'a çekip Türkiye'yi bu alanda bilinen bir merkez haline getirmek için yola çıktıklarını söyleyen Pamuksüzer, bunun sosyal bir girişim olduğunun altını çiziyor. Etkinliği start up'lara yaptıracaklarını belirten Pamuksüzer, iki günlük bu etkinliğe katılanların yüzde 50'sinin yabancı olmasının hedeflendiğinden bahsediyor. Pamuksüzer, "Bu etkinliğin her yıl tekrar etmesini istiyoruz" diye konuşuyor.

KURULUŞ SERMAYESİ NE KADAR?

StartersHub'ta girişim sermayesi yatırım ortaklığı fonumuzun büyüklüğü 22 milyon lira.

"YATIRIMCILAR EĞİTİLMELİ"

YATIRIMCININ EKSİKLERİ Ekosistemdeki yatırımcıların eğitilmeye ihtiyacı var. Ben de yakında bu konuda yurtdışında iyi bir mentordan eğitim alacağım. Yatırımcıların bir başka yanlışı ise yeni nesil girişimciden iş planı istemesi. İş yok ki planı olsun. Pazarı pazarda öğreniyor, iş modeli yolda oluşuyor. Yatırımcı girişimciye kendi tecrübesine dönük fikir veriyor. Pazarlama kökenliyse "PR şirketi tut, pazarlamayı şuna ver" diyor mesela. Bir de yatırımcıların 8-10'dan az yatırım yapmamasının daha kârlı olduğunu da belirtmeliyim. Bütün parayı bir girişime bağlamak yanlışlardan bir diğeri.

GİRİŞİMCİNİN YANLIŞLARI
Girişimcilerimizin de düşünce tarzı yanlış. Girişimciler değer yaratmakla karnını doyurmak arasındaki farkı anlamıyor. Yeni nesil girişimcinin değer yaratması önemli. Karın doyurmak ise esnaflık. Bunu bizim girişimciler anlamalı. Adam iş arıyor, öyle bir girişimcilik dünyası yok. Ama Türkiye iki hastalığı vücudunda bulunduruyor: Birincisi kopyacılık, ikincisi cesaret. Bunun olumlu tarafları da var olumsuz tarafları da...

Holding, Türkiye'nin en büyük özel aracı kurumlarından biri olan Gedik Yatırım, Netmarble Türkiye ve Bahçeşehir Üniversitesi'nin işbirliğiyle hayata geçirildi.
22 milyon liralık sermayeyle işe başlayan platform, bir hızlandırma programı gibi henüz fikir aşamasındaki girişimlere finansal, stratejik ortaklıklar, uzmanlık ve mentor desteği sağlıyor. Bununla birlikte platform, ürününü piyasaya sürmeye hazırlanan, ölçeklenmek ya da iş modelini geliştirmek isteyen ileri aşamadaki girişimleri de hedefliyoruz. Şirketlere, 250 bin dolara kadar yatırım yapıyoruz. Ayrıca paralel yatırımlar buluyoruz.

StartersHub bir çatı şirketi olarak konumlandırıldı. Burada nasıl bir yapı var?
StartersHub'ın altında Startupbootcamp İstanbul ve Game Garage'a ek olarak yakın zamanda duyurduğumuz nesnelerin interneti (IoT), büyük veri ve Finansal Teknolojiler dikeylerine odaklı bir program daha var.

Bugüne kadar kaç şirketi sisteme dahil ettiniz ve bunlara ne kadarlık yatırım yaptınız?
Şu ana kadar 32 şirkete yatırım yaptık. Yatırım miktarımız da yaklaşık 4.5 milyon TL'yi bulmuştur. Tabii bir de paralel yatırım yapanlar var. Bu şirketlerin değerleri de iyi gidiyor. Şu anda yatırım değerleri 3 katına çıkmış durumda.

StartersHub'a dahil ettiğiniz şirketler arasında yabancılar da var. Mevcutların kaçı yabancı yatırımcılar?
Müracaatların yüzde 50'sinden fazlası yabancı girişimcilerden,

içeriden ise yüzde 30 aldık. Bu konuda fena gitmiyoruz. Türkiye'nin sıkıntılarından biri de bu. Ben girişimcilik ekosisteminin başarısını çok uluslu olmasına bağlıyorum. Biz de bu nedenle oldukça uluslararası kalmaya çalışıyoruz. Dünyada da böyledir. Berlin'de start up ekosistemi içinde yabancı oranı yüzde 60, Silikon Vadisi'nde ise yüzde 40'larda... Bizim gibi start up kültürünün zayıf olduğu yerlerde sisteme ciddi yabancı almak lazım.

Bu konuda nasıl bir engel var? Yabancı girişimciler kolaylıkla Türkiye'de şirket kurabiliyor mu?
Fena gitmiyoruz ama bazı ülkeler bu konuda pek çok uygulamayı hayata geçirmiş. Mesela bazı ülkelerde girişimci vizesi var. Girişimciysen oturma ve çalışma vizeni beş dakikada alabiliyorsun. Hükümet bu konuda ilerleme kaydetmek istiyor, kanunlar çıkıyor ama uygulaması o kadar başarılı olmuyor ne yazık ki.

Hedefte yılda kaç şirketi içeri almak var?
Hedefimiz yılda 30 şirketi almak. Her seviye olabilir.

Şirketler büyüyüp 250 bin doların üzerinde fona ihtiyaç duyarsa ne yapacaksınız? Bu konuda bir çözüm öneriniz var mı?
Türkiye'de şu anda en büyük eksiklik 250 bin dolar-1 milyon dolar arası yatırımda. Böyle bir para arayan girişimciler zorlanıyor. Bu oran yurtdışındakilere küçük geliyor. Biz var olan fon şirketimizi büyüteceğiz. Ayrıca 250 bin -1 milyon dolar arasında fon sağlayacak bir yapıyı kurmak için girişimimiz söz konusu.

Siz ayrıca Başakşehir Belediyesi'nin Başakşehir Living Lab'in kuruluşunda rol oynayan kişilerden birisiniz. Bu Lab hangi amaçla kuruldu ve bugün hangi durumda.
Başakşehir örnek belediye olma hedefiyle hareket ediyor. Bilişim teknolojileri ve tasarım konulu ürün ve hizmetlerin, gerçek yaşam ortamında, gerçek kullanıcılarla test edilebileceği ve geliştirilebileceği bir ortam yaratmak için yola çıkıldı. Bilişim teknolojileri ve tasarım konusunda projeleri olan girişimciler projelerinin onaylanması halinde Başakşehir İnovasyon ve Teknoloji Merkezi'nde kendilerine ayrılan alanlarda çalışabiliyor. Proje süreci boyunca da Lab'in ayrıcalıklı imkanlarından tamamen ücretsiz faydalanıyorlar. Odak alanları ise akıllı yaşam ve şehircilik, mobil uygulamalar, robotik, giyilebilir teknolojiler, mobil sağlık, akıllı eğitim ve bilgi teknolojileri eğitimleri, yenilenebilir ve akıllı enerji sistemleri sensör teknolojileri, yazılım ve kablosuz iletişim. Kısacası vatandaşa faydasını ispat eden girişimcilere destek veriliyor. Bu Lab'de hayat bulmuş ve büyüyen 3-4 girişimi ben biliyorum. Ayrıca belediye için benim de bir girişimim var.

Nedir bu?
Suriyeli mültecilere göre bir projem var. Sadece Başakşehir Belediyesi sınırlarında 50 bin Suriyeli yaşıyor. Onların yaşamlarını kolaylaştıran ve iyileştiren bir platform yaratmak istiyoruz. İlki bir platform. Bu işte Finlandiyalı bir ortağım var. Onlar da kendi ülkelerinde bir bilgi platformu yapmış. Onu Türkiye'ye uyarladık. Çevre, mevzuat, meslekler, iş bulma gibi konularda bilgiler bulunuyor. AB fonlarına başvurduk. Eğer kabul edilirse harekete geçeceğiz. 40 milyon dolara ihtiyacımız var. ●

NE KADARLIK YATIRIM YAPTINIZ?
StartersHub ile 32 şirkete yaklaşık 4.5 milyon TL yatırım yaptık.

"GİRİŞİM DÜNYASI BÜROKRASİYİ SEVMİYOR"

KANUNLAR YETERLİ Mİ? Ben de melek yatırımcıyım ama hangimizin yatırımının kanun çerçevesinde olduğu söylenebilir ki. Bu konuda çalışanlar, ekosistemden gelmediği için kolay versiyonunu yapamıyor. Bu, bana göre beyana dayalı olmalı. Şu kadar yaptım, bu kadar vergiden düşeceğim demeliyiz. Yapmadığımı kanıtlarsa veya bulursa devlet cezalandırsın. Ortada bir gerçek var ki girişimcilik dünyası bürokrasiyi pek sevmiyor. Ayrıca girişimcilik dünyasına özel şirket yapısı olması gerektiğini düşünüyorum.

ZORLUKLAR VAR Kanada'da belli bir ciro ve çalışan sayısına ulaşmayınca şirket sizi dikkate almıyor. Türkiye'de ise zorluklardan şirket kuramıyorlar. Adama 50 bin TL yatırım yapıyoruz, onun üzerinden vergi vermesi gerekiyor. Diğer taraftan TÜBİTAK ve KOSGEB gibi kurumlar aracılığıyla devlet her türlü katkıyı veriyor. Bu paralarla geçinen insanlar olmuş. Yalan girişimci ekonomisi oluşmuş. Bir taraftan faydalı ve müthiş işe yarayan bir şey ama doğru yere giderse... Bu paraları dağıtacağına iyi bir platform kurması sonra ihtiyacı olan projelere bunu dağıtması lazım. Bunu bir an önce çözmek gerekiyor.

"Soruna değil, çözüme odaklanın"

Delivery Hero, çevrimiçi yemek siparişinde dünyanın en büyük çatı sipariş şirketi… Mayıs 2015'te Yemeksepeti'ni 589 milyon dolara satın aldı. Delivery Hero'nun kurucusu ve CEO'su Niklas Östberg, bu alımdan çok memnun. "Şirketin performansı benim beklentilerimin çok üzerinde. Beraber güçlü bir takım oluşturduk ve gelecek bizim için çok parlak görünüyor" diyor. Girişimcilere tavsiyelerde de bulunan Östberg, "Haftanın her günü mücadele edin, sorun değil çözüm bulmaya odaklanın" diyor.

ASLI SÖZBİLİR asozbilir@capital.com.tr

Niklas Östberg, günümüzün en başarılı girişimcilerinden… Kendi deyimiyle "çocukluktan beri var olan girişimci ruhu" onu, 90'ların sonuna doğru start up piyasasına itti. 1999'da yatırım raporları satan ilk şirketini kurdu. Bu arada bankacılık ve danışmanlık gibi beyaz yakalı işlerden kazandığı parayla da bir yemek siparişi platformu kurmaya hazırlanıyordu. Oliver Wyman danışmanlık şirketinde 5 yıl yönetim danışmanı olarak çalışmasının ardından online pizza siparişi şirketi "Pizza.nu" ile başarı hikayesini başlattı. Birkaç sanal yemek siparişi platformu kurduktan sonra 2011'de global olarak "Delivery Hero" adıyla büyümeye karar verdi.



Östberg'in bizim gündemimize girişi ise Türkiye'nin en büyük online satın alması olarak tarihe geçen Yemeksepeti ile oldu. Östberg, "Bünyemize 2015'te katılan Yemeksepeti ve Talabat en önemli alımlarımız. İkisi de çok kuvvetli şirketler ve potansiyellerinin çok üzerinde büyümeyi başardılar" diyor. Östberg, bu alımlardan çok mutlu olmakla birlikte yakın dönemde yeni bir alım yapmayı düşünmediklerini, şu anda hizmet ve ürün kalitesini artırmaya odaklandıklarını söylüyor. Yolun başındaki girişimcilere de tavsiyeleri var: "Haftanın her günü mücadele edin, sorun değil çözüm bulmaya odaklanın ve işinizin detaylarına hakim olun." Delivery Hero ile online küresel yemek siparişi sektöründe lider kalmayı hedefleyen Östberg ile hem büyüme vizyonlarını hem bir girişimi zirveye ulaştırmanın yollarını konuştuk:

Girişimci olma hikayeniz nedir?
Doğduğumdan beri girişimci bir ruha sahibim. Sokakta hot dog (sosisli sandviç) satmaktan komşulara gazete dağıtmaya dek birçok iş yaptım. 1999'da yatırım raporları

ÖSTBERG'DEN 4 KRİTİK TAVSİYE

- **Başkalarının tavsiyelerine uymak yerine kendi öğrendiklerinizi uygulayın.**
- **Güçlü bir takım oluşturun, doğru işe alım güçlü girişimin temelidir.**
- **Haftanın her günü mücadele edin, sorun değil çözüm bulmaya odaklanın.**
- **İşinizin detaylarına hâkim olun ve günlük operasyonu yakından takip edin.**

satarak ilk gerçek şirketimi kurdum. 2002'de de bir girişim vakfı kurdum. Bir noktada da bankacılığı ve danışmanlığı denemem gerektiğini düşündüm. İşimden kazandığım primlerle de İsveç, Finlandiya, Polonya ve Avusturya'da faaliyet gösteren bir yemek siparişi platformu kurdum.

Delivery Hero'yu nasıl kurdunuz? Size ilham veren fikir neydi?
Birkaç başarılı sanal yemek servisi platformu kurduktan sonra küresel olarak "Delivery Hero" adıyla büyümeye karar verdik. İlham kaynağımız ki hala da öyle, müşterilerimize küresel ölçekte en iyi yemek siparişi tecrübesini yaşatmak.

Şirketinizi nasıl büyüttünüz? Şirketinizi geliştirirken attığınız kritik adımlar hangileriydi?
Başlarda organik olarak büyüdük. Son iki yılda birçok başka yatırımcı da bizim dünyanın en iyi yemek siparişi platformu kurma vizyonumuzu kabullendi. Şu anda onlarla beraber güçlü bir şirket yaratmaya ve var olduğumuz pazarlarda büyümeye odaklanmış durumdayız.

Delivery Hero'nun başarıya ulaştığını hissettiğiniz kritik bir an var mıydı?
Başarılı olacağımıza her zaman yürekten inandım. Öte yandan müşterilerimize en iyi hizmeti verebilmek için ölçek ve liderlik gerekiyor. Bu bağlamda başarımızın yatırımcılara kendi heyecanımı iletebilme yeteneğimle paralel olduğunu biliyordum.

Delivery Hero'yu kurarken karşılaştığınız ana zorluklar nelerdi?
Bir yandan müşterilerimize iyi bir hizmet sunarken diğer yandan da küresel hedeflerimize ulaşabilmek için gereken ölçeği yaratabilmek büyük bir zorluktu bizim için.

Delivery Hero'nun büyümesinde şirket satın almanın rolü nedir? Satın alma şirketinizin büyümesinde kritik bir rol oynadı mı?
İlk iki yıl organik olarak büyüdük ve faaliyet gösterdiğimiz işi anladığımızı ispat ettik. Bu sayede büyük miktarda sermaye topladık ve bu da bize işimizi şirket satın alarak büyütme şansını verdi. Yemeksepeti ve bünyemize 2015'te katılan Talabat en önemli alımlarımız. İkisi de çok kuvvetli şirketler ve potansiyellerinin çok üzerinde büyümeyi başardılar.

HEDEFİNİZ NEDİR?
İnternet yemek siparişi sektörünün hızlı büyümesinde önemli bir lider olmak istiyoruz.

Şirket alımlarına dair gelecek planlarınız neler? Delivery Hero'yu büyütmek için ne tür şirketler satın almayı planlıyorsunuz?
Şu anda odağımız hizmet kalitemizi artırmak ve üst düzey bir ürün yaratmak ama küresel olarak lider pozisyonumuzu güçlendirmek için şirket satın alma fırsatlarına da bakıyoruz.

Yemeksepeti'ni satın almaya nasıl karar verdiniz ve şu ana kadar şirketin performansını nasıl buluyorsunuz?
Yemeksepeti, sanal yemek siparişi sektörünün gerçek anlamda öncülerinden ve grubumuza büyük bir değer katıyor. Ne kadar güçlü bir şirket yaratıldığını gördüğümüzde onlarla güç birliği yapmak bizim için



çok kolay bir karar oldu. Şirketin performansı benim beklentilerimin çok üzerinde. Beraber güçlü bir takım oluşturduk ve gelecek bizim için çok parlak görünüyor.



Yemeksepeti için gelecek planlarınız, küresel hedefiniz nedir?
Türkiye'nin büyüme potansiyeli çok yüksek. Takımımız gece gündüz verdiğimiz hizmeti iyileştirmeye çalışıyor.

Başka Türk şirketlere de yatırım yapmayı planlıyor musunuz? Radarınızda başka hangi Türk şirketleri var?
Başka bir yemek siparişi şirketi almayı düşünmüyoruz ama değişik alanlarda verdiğimiz hizmeti iyileştirecek yenilikçi şirketleri satın almayı düşünebiliriz.

Türkiye girişimcilik dünyasını nasıl buluyorsunuz?
Türkiye şüphesiz girişimcilik için müthiş ve heyecan verici bir pazar. Avrupa, Orta Doğu, Rusya ve Orta Asya arasında stratejik bir yerde. Genç ve eğitimli bir iş gücüne sahip. Ülkenin 78 milyonluk nüfusunun yarısı internet kullanıcısı, Avrupa'daki en büyük 5'inci internet kullanıcısı nüfusuna sahip. Kişisel olarak Türkiye'de şu anda ilgilendiğimiz başka bir yatırım yok ama eminim ileride burada birçok fırsatımız olacak.

Türk start up'larının yurt dışında başarılı olabileceğini düşünüyor musunuz? Küresel bir iş kurabilmek için ne yapmaları lazım?
Yurt dışında başarılı olmamaları için bir sebep düşünemiyorum ama tüm genişleme stratejileri iş modeliyle çok alakalıdır, bu konuda genel bir tavsiye vermek zor.

Girişimcilere herhangi bir tavsiyeniz olur mu? Başarılı bir start up kurmak için yapılması ve yapılmaması gereken şeyler neler?
Haftanın her günü mücadele etmek ve sorun değil çözüm bulmaya odaklanmak. Bunun dışında bir girişimci işinin detaylarına hâkim olmalı ve günlük operasyonu yakından takip etmeli.

BAŞKA ŞİRKET ALMAYI DÜŞÜNÜYOR MUSUNUZ?
Düşünmüyoruz ama değişik alanlarda verdiğimiz hizmeti iyileştirecek yenilikçi şirketleri satın alabiliriz.

Girişimciler bir şirket kurarken ne gibi hatalar yapıyor? Bu hatalara düşmeyi nasıl engelleyebilirler?
Buna genel bir cevap vermek zor. Ben insanlara her zaman başkalarının tavsiyelerine uymak yerine kendi öğrendiklerini uygulamalarını salık veririm. Zaman içinde güçlü bir takım oluşturmanın ve doğru işe alımların çok önemli olduğunu anladım. Uzun vadede işin gücünü alacağı temel budur.

Gelecekteki iş planlarınızdan bahsedebilir misiniz?
Ana hedefimiz milyonlarca kullanıcı için muhteşem bir yemek siparişi tecrübesi yaratmak. İnternet yemek siparişi sektörü hala hızla büyüyor ve Delivery Hero olarak amacımız bu büyümede önemli bir lider olabilmek.

"YEMEKSEPETİ BİR İNOVASYON MAKİNESİ GİBİ ÇALIŞIYOR"

DÜNYAYA ÖRNEK Büyüme rakamları açısından Yemeksepeti beklentilerimizin çok ötesine geçti. Rakamlar dışında da şunu gördük ki burası inanılmaz bir deneyim ve know how biriktirmiş. Yemeksepeti takımı tüm dünya için bir inovasyon makinesi gibi çalışıyor. Şimdi bunları başka ülkelerde nasıl uygulayabiliriz, onun üzerinde çalışıyoruz.

YENİ FİKİRLER Mesela bir müşteri alışkanlıklarının dışına çıkıp yeni bir çeşit yemek istiyorsa, ona özel restoranlardan özel indirimli tanıştırma yemekleri sunmak. Yeni müşterileri yeni restoranlarla tanıştırmak oluyor bu... Sipariş götürmeyen restoranların sipariş götüren restoranlar aracılığıyla sipariş götürmesi de bir başka yöntem. Bir restoranın o an boş duran bir kuryesi varsa başka bir restorana ödünç verebiliyor. Bu verimliliği de artırıyor.

"DİJİTAL İK DANIŞMANI OLACAĞIZ"



Yenibiris.com, start up'ların insan kaynakları problemine çözüm getirmek için bu yıl kasım sonunda Power by Yenibiriş platformunu hayata geçirmeyi planlıyor. Platformun, ekosistemin kendine özel bir CV havuzu olacağını söyleyen Yenibiris.com Genel Koordinatörü Serra Hotoğlu, "Platform, start up'lar tarafından dijital İK danışmanı olarak kullanılabilecek" diyor.

NİL DUMANSIZOĞLU
ndumansizoglu@capital.com.tr

Doğru kişilerle kurulmuş bir ekip, start up'ların başarılı olmasında en önemli faktörlerden biri… Ancak start up'lar istedikleri nitelikte insan kaynağı bulamamaktan, adaylar da start up'lara nasıl ulaşacaklarını bilememekten şikayetçi. Yenibiris.com, bu noktada start up'ların insan kaynağı ihtiyacını karşılamak üzere bir proje başlattı. Projenin ilk aşamasında start up şirketlerine ücretsiz ilan yayımlama olanağı sağlayan Yenibiris.com, bu yıl kasım ayının sonunda hayata geçirilmesi planlanan Power by Yenibiriş ile start up'larda çalışmak isteyen adayları ve start up şirketlerini aynı platformda

buluşturacak. Sadece start up'lara hizmet verecek bu siteyle ekosistemin insan kaynakları problemini çözmeyi amaçladıklarını belirten Yenibiris.com Genel Koordinatörü Serra Hotoğlu, sorularımızı yanıtladı:

Yenibiris.com'un start up'larla ilgili projelerinden, desteklerinden bahseder misiniz?
İlk etapta start up şirketlerine ücretsiz üyelik vermeye başladık. Bunun dışında aday ve işveren buluşması yapmaya çalışıyoruz. Start up'lara özel bir site oluşturup bu girişimlerin, start up şirketlerinde çalışmak isteyen adayları görebilmelerini sağlayacağız. Bu ekosisteme girmek isteyen adaylar da bu ilanlara kolayca ulaşabilecek. Bu platformun adı da Power by Yenibiriş olacak. Kasım sonu gibi platformu hayata geçirmeyi planlıyoruz.

Platform, işveren konumundaki start up'lara ne gibi avantajlar sağlayacak?
Platformun, ekosisteme özel bir CV havuzu olacağını düşünüyoruz. Amacımız, ekosistemin insan kaynakları problemini çözebilmek. İlan ve başvuru süreçlerini de kolaylaştıracağız. Bizim gibi platformların genellikle şirketlerin insan kaynakları departmanına yönelik bir sistemi var. Ancak start up'lar genellikle küçük ekiplerden oluşuyor ve 5-10 kişilik ekip içinde insan kaynakları uzmanı olmuyor. Bu nedenle kolay anlaşılabilecek bir arayüzle Yenibiris.com, start up'lar tarafından bir işe alım uzmanı, dijital İK danışmanı olarak kullanılabilecek.

Şirketler konusunda kriterleriniz ne olacak?
Start up şirketleri için belli kıstaslarımız var. Ciro, personel sayısı, şirketin yaşı, hacmi gibi parametrelere bakarak belli bir tanım yapıp belli bir filtreden geçirerek teknoloji girişimcilerine ücretsiz kullanım hakkı vereceğiz. Özellikle büyüme evresinde gerçekten paraya ihtiyaçları olduğu ve çeşitli çözümlere güçlerinin yetmediği dönemde start up'lara destek olmak istiyoruz.

Adayların start up'lara ilgisi nasıl?
Özellikle Y kuşağının ilgisinin yoğun olduğunu söyleyebilirim. İnsanlar belirli kalıplardan sıkılmış durumda ve yeni nesil daha özgür daha amaca yönelik, vizyon sahibi yerlerde çalışmak istiyor. Memur zihniyetinde çalışmak istemiyorlar. Bu nedenle girişimlere yapılan başvurularda artış var.

Start up'ların adaylarda aradığı özellikler nedir?
Start up'lar için adayların nasıl bir kültürden geldiği, nasıl bir iş ortamında çalışmak istediği ve sorumluluk duygusu çok önemli. Şirketlerin sürekli kendini geliştirmek isteyen, araştıran, öğrenen, öğrendiği şeyi uygulayan insanlara ihtiyacı var. Pozisyon olarak da aslında her pozisyona ihtiyaç olabiliyor. Hatta kurucu ortak arayan da var. Mesela teknik bir yazılımcının bir fikri var, bu fikri hayata geçirmek için iş ortağı arayabiliyor. Hayata geçirdiğimiz proje kapsamında, sistemden kurucu ortak bile bulunabilecek.

Özellikle tercih edilen bölüm ve üniversiteler var mı?
Tabii belli pozisyonlar belirli üniversite ve bölümlerden alınabilir. Onun dışında çok özel tercihleri olduğunu düşünmüyorum. Onlar için daha çok kişinin geçmişi, daha önce nerede çalıştığı, hangi işleri başardıkları daha önemli. Start up'lar sıfırdan başlayıp büyümeye odaklandığı için alacakları kişilerin de bu özellikte olmasını istiyor. ●

Yenibiris.com Teknoloji ve Ürün Koordinatörü Eren Çamlıkaya: "Bir start up'ta çalışmak istiyorsanız her işi yapmayı kabul etmelisiniz. Herkes elini taşın altına koymalı. 'Bu benim iş tanımımda yok' cümlesi start up'larda asla kurulmamalı."

KİMLER ŞANSLI?

- Üniversitede çalışıp çalışmadığı önemli bir kriter olabilir. Okurken çalışma hayatına girmiş, bir şeyler için çabalamış kişilerin artısı olacaktır.
- Proje için mutlaka çok heyecanlanmış olmalı. O şirkette çalışmaya başladığı anda 7/24 onu düşünmeye başlamalı. İşi kendi şirketi gibi görmesi lazım.
- Çok klişe olabilir ama başarısızlıktan da yılmamaları gerekiyor. Çünkü start up'ların ilk dönemleri çok gelgitli olur.
- Start up demek yanılmak ve tekrar denemek demek. O düşüp ayağa kalkma sürecini çalışanlar defalarca yaşıyor olacak.

Gözde YENİOVA gyeniova@ekonomist.com.tr



"Reddedilmeye alışmalıyız"

Alibaba.com'un kurucusu Jack Ma, birçok kez reddediliyor. Ama hiçbir zaman pes etmiyor. Jack Ma, bugün bile "Buna alışmamız lazım. Bugün bile reddediliyoruz" diyerek yaşanan başarısızlıkları normal karşılıyor.

Alibaba.com'un kurucusu ve başkanı olan milyarder Jack Ma, şu anda oldukça popüler bir iş modelinin sahibi. Ancak onun da iş hayatının arka planında birçok başarısızlığa rağmen geçilmiş bir yol var.

Jack Ma, Davos Zirvesi'ne iş konusunda bir türlü istediğini alamayan, sürekli reddedilen bir kişiden dünyanın en zengin kişilerinin arasına nasıl girdiğini anlattı.

İlk başlarda finansman bulmakta zorlanan, çoğu kimsenin inanmadığı Alibaba, iki yıl önce Amerika'da borsaya açıldı ve dünyanın en büyük halka arzını gerçekleştirdi. Jack Ma da bu halka arzdan sonra Çin'in en zengin, dünyanın ise en zengin 18'inci adamı oldu. Peki bu noktaya gelene kadar hangi süreçlerden geçti?


Jack Ma

HEP RET CEVABI GELİYOR

İlk başarısızlıklar okul yıllarında başlıyor. Jack Ma, üniversite sınavlarında iki defa başarısız olduktan sonra üçüncü denemede İngilizce öğretmenliği bölümüne girmeyi başarıyor.

Üniversite sınavını kazanmaya çalıştığı o yıllarda, 30 defa yaptığı iş başvurusundan ret cevabı alıyor. Polis olmak için başvuruyor. Beş kişinin başvurduğu pozisyona dört kişi alınıyor, reddedilen o oluyor. KFC, Çin pazarına girdiğinde iş için 25 kişi başvuruyor. Bunlardan biri de Jack Ma. 24 kişi alınıyor, Jack Ma yine reddediliyor. Ayrıca hayatı boyunca 10 kez Harvard Üniversitesi'ne başvuruyor. Hepsinde de reddediliyor. Dokuz yıl boyunca Hangzhou Shangri La Hotel'e gelen Amerikalı turistlere ücretsiz rehberlik yapıp İngilizceyi iyi şekilde öğreniyor.

100 bin dolarlık sermayeyle Alibaba.com'u kuruyor. Ayrıca Alibaba.com'u kurduktan sonra da birçok Çinli banka, yatırımcı ona finansman yardımı yapmayı kabul etmiyor. Tüm yaşadığı bu başarısızlıklara rağmen yılmayan Jack Ma, bunu normal karşılıyor ve şöyle diyor:

"Buna alışmamız lazım. O kadar da iyi değiliz. Bugün bile reddediliyoruz."

İNTERNETLE TANIŞIYOR

Jack Ma, 1995 yılında ilk defa Amerika'ya gidiyor. Burada Seattle'da ilk defa internetle tanışıyor. İnternette "Çin" diye aratıyor ama hiçbir şey çıkmıyor. O zaman arkadaşlarına, "Neden biz de Çin üzerine bir şeyler yapmıyoruz?" diyor. İlk başta İngilizce tercüme üzerine bir web sitesi açıyor. Gelen pozitif tepkiler üzerine bu işte ilerlemesi gerektiğini anlıyor. Jack Ma, Alibaba'yı ilk kurduğunda ise burası insanların ürünler hakkında bilgi aldığı ama satışın olmadığı bir platformdu. Şirket ilk üç yılda hiç para kazanamadı. İşte o dönemde, ödeme konusunda yasal prosedürler onların önünü tıkıyorken yapacak bir şey bulamıyor ve yeni bir vizyon kazanmak için Davos'a gidiyor. Davos Zirvesi'nde bir liderlik oturumuna katılıyor. Bu paneli dinledikten sonra telefonla ofisindeki arkadaşlarını arayıp acilen harekete geçmelerini istiyor. İşte bu konuşma sonrası "Ali Pay" ödeme sisteminin temeli atılıyor. Bu ödeme sistemi hayata geçtiğinde çok aptalca bir fikir olduğunu söylüyorlar. Ama bugün bu sistemin 800 milyon üyesi var. Jack Ma, şirketine finansman ararken de birçok Amerikalı yatırım fonu, "Bu adam deli, bu model tutmaz" diyor. Jack Ma ise "Delilik iyidir. Biz deliyiz ama aptal değiliz" diyor ve ekliyor: "Herkes benim fikirlerime katılsaydı zaten şansım olmazdı."

ODAKLANMAK İÇİN VAZGEÇTİ




Kaan Karayal

Online seyahat alanında faaliyet gösteren Tatilsepeti.com, sektöründe öne çıkan girişimlerden biri. Tatilsepeti.com Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Karayal, çalışma hayatına kendi işini kurarak başlayanlardan... Bu nedenle yaşadığı en büyük zorluğun tecrübesizlik olduğunu söyleyen Kaan Karayal, şirket yönetimiyle ilgili hemen hemen her şeyi deneme yanılma yöntemiyle öğrendiğini ifade ediyor. Kaan Karayal'ın başarısızlıkla sonuçlanan bir hikayesi yok ama Tatilsepeti.com'u büyütmek adına çok sevdiği bir işten vazgeçme kararı aldı. Kaan Karayal, bu süreci şöyle anlatıyor: "Öğrencilik yıllarımda, özellikle İstanbul, Ankara ve Bursa'daki öğrenciler arasında bilinirliği çok yüksek bir marka yaratmıştık: Daltons Organizasyon. Bir yandan da Tatilsepeti.com'un hazırlıkları devam ediyordu. Belirli bir süre ikisini bir arada yürüttük ancak Tatilsepeti.com'un büyümesi hızlanınca, konsantrasyonumuzu kaybetmemek adına öğrenci organizasyonlarına ara vermeye karar verdik. Sadece belirli bir kitleye hitap eden bir marka yerine, ulusal bir marka yaratmaya odaklandık."

HIZLI BÜYÜME SONU GETİRDİ

Başarılı bir girişimi başlatıp onu hızla büyütmek tüm start up'ların hayalidir. Ancak bu büyümeyi kontrollü şekilde ilerletip maliyetleri düzenleyemezseniz sonunun da gelmesi kaçınılmaz olabiliyor. İşte bunlara son örnek de İncir.com oldu.
İncir.com, Türkiye'nin en hızlı büyüme kaydeden e-ticaret şirketlerinden biriydi. Dört yıl önce kurulan platformda, 35 bin kişi kendi mağazasını açtı. Çok sayıda önemli yatırımcıdan da yatırım aldı. Ancak şirket geçtiğimiz eylül ayında kapanacağını duyurdu. İncir.com'un kurucusu ve CEO'su Yusuf Yıldırım, son ana kadar ayakta kalabilmek için çaba gösterdiklerini söyleyerek, girişimlerinin iş modeli olarak başarılı olduğunu ancak hızlı büyümenin beraberinde sorunları da getirdiğini açıkladı. Hızlı büyümeyle birlikte beraberinde artan yatırım ihtiyacı ve artan maliyetlerin şirketi zorladığını ifade eden Yusuf Yıldırım, maliyetleri azaltmak için tedbir aldıklarını ancak azalan iş hacmi karşısında dayanamadıkları ifade etti.
Şirket yayınladığı ilanla bu döneme kadar yaşanan süreçleri paylaştı.

Değerli Girişimcilerimiz, İş Ortaklarımız ve Ekip Arkadaşlarımız,

Sizlerin desteği ve inancı ile 4 yıl önce başladığımız iş modelimizde birçok başarıya ve ilke imza attık. İlk günden beri işimize hep birlikte inanarak sahip çıktık. Birlikte yaptığımız çalışmalarla geçen yılki seçimlere kadar inanılmaz bir hızla büyümemizi devam ettirdik. Seçim sonrasında ise, piyasa koşullarının değişmesi ile birlikte önemli finansal ve operasyonel zorluklar yaşadığımız bir sürece girdik.

Bu sorunların üstesinden gelebilmek için siz girişimcilerimizle, sahada çok daha yoğun bir çalışma programına başladık, iş modelimizde birçok yenilik ve gelişmeyi hayata geçirdik.

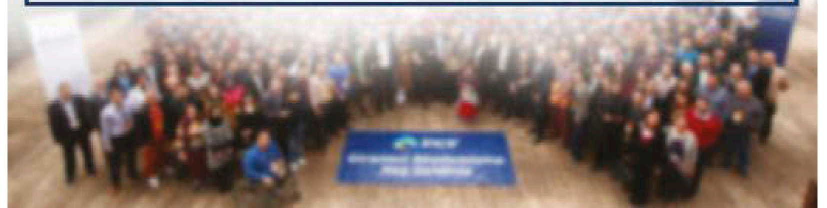
Bu dönemde birçok yabancı yatırımcı ile görüştük fakat böyle bir süreçte Türkiye'ye yatırım yapma konusunda istekli olmadıklarını gördük. Rotamızı yerli yatırımcılara çevirdik ve Türkiye'nin önemli finans kuruluşlarından biri ile finansal sorunlarımızı çözebilecek bir yatırım konusunda prensipte anlaşmaya vardık. Sonrasında sözleşmesel işlemlerin çoğunu tamamladık ve 18 Temmuz tarihinde imza için sözleştik. Fakat öncesinde, hepimizi derinden etkileyen 15 Temmuz tarihli hain darbe girişimi gerçekleşti. Takip eden Pazartesi anlaşmış olduğumuz firma maalesef sürece devam edemeyeceğini ve anlaşmanın iptal olduğunu açıkladı. 15 Temmuz sonrası anlaşma iptal olduğu gibi, maalesef işlerimiz de bir anda yarı yarıya azaldı ve tamamen içinden çıkılmaz bir duruma geldi.

Buna rağmen vazgeçmedik. Hızlıca Türkiye'nin en büyük internet firmaları ile görüşmeler yaparak, iş birliktelikleri ve ortaklıklar hatta satış anlaşmaları yapmaya çalıştık, fakat bir sonuç elde edemedik.

Tüm bu yaptığımız çalışmalar sonucunda içinde bulunduğumuz finansal sorunları çözemeyeceğimiz netleşmiş oldu. Bunun neticesinde mağduriyetleri daha fazla arttırmamak adına, 9 Eylül 2016 Cuma günü tüm operasyonlarımızı durdurmaya karar verdiğimizi üzülerek belirtmek isteriz.

İncir'e emek vermiş, bizimle aynı vizyonu paylaşmış herkese çok teşekkür ederiz.

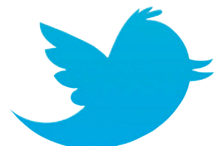
Saygılarımızla,
İncir Ekibi.



BAŞARISIZLIK TWEET'LERİ


Erol Bilecik@ErolBilecik
Genç girişimcilere: "Başarısızlık dünyanın sonu değildir. Başarısızlık başarıdan daha çok şey öğretir." Çin Atasözü


Smartcon Global@smartconglobal
Amerika'da başarısız olan start up sayısı bir başarı sayılıyor.



Nil DUMANSIZOĞLU nildumansizoglu@capital.com.tr



Sinemanın **sosyal platformu**

Sinemia'nın 2017 hedefi, mobil uygulamasını 20 ülkede yayına almak ve küresel pazarlardaki başarılarını artırmak. Sinemaya ait bir sosyal medya platformu yarattıklarını söyleyen kurucu Rıfat Oğuz, "Sinemia şimdiden kendi fenomenlerini yaratmaya başladı" diyor.

Sinemia'nın hikayesi, sinemaseverlere uygun fiyatla sınırsız sinemaya gitme imkanı sunmak, sektörü hareketlendirmek ve sinemaya dair her içeriğe ulaşılabilecek sosyal bir mecra yaratmak amacı doğrultusunda başladı. 2013'te bir fikir olarak ortaya çıkan girişim, Ocak 2015'te faaliyetlerine başladı. Bugün 35 kişilik ekiple yoluna devam eden Sinemia, ilk yatırımını ise 2015 Aralık'ta Borsa İstanbul Özel Pazar üzerinden Aslanoba Capital'den aldı. İkinci yatırımını 8 ay sonra yine Aslanoba Capital ve İstanbul Startup Angels üyelerinden Ali Çebi ve Burak Örücü'den alan girişimin rotası yurt dışı…

Şirketin büyümesindeki ilk önemli kritik eşiğin, iş modelinin İngiltere'de de çalıştığını ve pazarda talep oluşturduğunu gördükleri an olduğunu söyleyen Sinemia Kurucusu Rıfat Oğuz, "Global olmak artık her teknoloji girişimi için nihai hedef ve biz de bu doğrultuda global anlamda bir değer yaratabileceğimizi kanıtladık" diyor. Oğuz ile şirketin hedeflerini ve mobilde başarının sırlarını konuştuk:



Rıfat Oğuz

"MOBİL UYGULAMAYI 20 ÜLKEDE YAYINA ALACAĞIZ"

2'NCİ TUR YATIRIM Temmuz 2016'da Aslanoba Capital ve İstanbul Startup Angels üyelerinden Ali Çebi ve Burak Örücü'den ikinci tur yatırımımızı aldık. 8 ay sonra gerçekleşen bu yatırım, ilk yatırımın 5 katı bir değerleme üzerinden gerçekleşti. Sonrasında attığımız en önemli iki adım, yeni global uygulamamızı hayata geçirmemiz ve ABD açılımını hızlandırmak oldu.

KÜRESEL ADIMLAR Önümüzde premium ve mobil uygulamanın yurt dışına açılma süreci var. Mobil uygulamayı 20 ülkede yayına alacağız. Şu an Türkiye'de ve İngiltere'de faaliyet gösteren premium ise ABD pazarına açılacak. Yani 2017 hedefimiz sinema platformunu büyütmek ve küresel pazarlardaki başarıları artırmak.

"SOSYAL BİR ÇATI HALİNE GELDİK"

"Sinemia, bugün 81 ilde geçerli ve 72 ilde aktif üyesi bulunan bir platform haline geldi. Son 3 dönemdir her çeyrekte gelirimizi 4 kat büyütüyoruz. Türkiye ve İngiltere'de toplam kullanıcılarının sayısı 100 binlerle ölçülüyor. Ayda 5 milyondan fazla ziyaretçi çekiyoruz. Sinemia bir sinema kulübü, sinemaya erişimi kolaylaştıran, iyileştiren bir platform. Bu yüzden premium üyeliğimizden, yani sınırsız sinema bileti modelinden sonra 30 kişilik editör ekibimizin elinden çıkan içerik üretimimizle sinema sektörüne değer katmaya başladık. Sinemia App'le tüm sinemaseverler için ortak sosyal bir çatı haline geldik. Sinemaya ait bir sosyal medya platformu yaratarak oyunun kurallarını tamamen değiştiren bir ilke imza atmış olduk. Sinemaseverlerin tüm ihtiyaçlarını tek bir uygulamada karşılayan Sinemia App, şimdiden kendi fenomenlerini yaratmaya başladı bile.

"SİNEMAYI TÜKETME BİÇİMİ DEĞİŞİYOR"

İzleyicinin hem maliyetin düşmesine bağlı olarak hem psikolojik olarak daha sık sinemaya gitmesini sağlamak için Türkiye'deki tüm sinemalarda geçerli bir üyelik modeli kurguladık. Türkiye ve Avrupa'da ilk olan bir sistem geliştirerek lokasyon bazlı teknolojilerle banka kartı altyapısını entegre ettik. Mobil uygulamamız bugün premium üyelik modelinin yanında Spotify veya iTunes'un müzik alanında yaptığı gibi sinemayı tüketme biçimimizi de değiştiriyor. Tüm sinemaseverlere açık ve ücretsiz bu uygulamayla kişiye özel film ve liste önerileri, marka ayrıcalıkları ve sinema içi satışa kadar birçok yeni özelliği pazara sunduk. Kullanıcılarımız burada sinema dünyasından güncel haberleri alıyor, kendi film listelerini yaratıyor, beğeni ve paylaşımlarıyla bu platformu bir sosyal medya mecrası olarak kullanıyor.





"OTOPARK SORUNUNA ÇÖZÜM BULUYORUZ"

İstanbul'da her gün ortalama 125 bin kişi otopark sorunuyla karşılaşıyor ve bu kişilerin ömürlerinin ortalama olarak 100 günü otopark aramakla geçiyor. Parkkolay da İstanbul'daki bu soruna çözüm bulmak amacıyla yola çıktı. İstanbul'daki özel otoparkların yer, fiyat, doluluk oranı gibi bilgilerini göstererek otopark rezervasyonu yapma imkanı sunuyor. Girişimin kurucu ortaklarından Murat Kütük, kuruluş hikayesini ve hedeflerini şöyle anlatıyor:

"4 kurucu olarak Parkkolay üzerinde çalışmaya Şubat 2016'da başladık. Mayıs ayında Yapı Kredi Fikri Mobil Yarışması'na katılarak 2'ncilik ödülü aldık. Sonrasında ise Nexus Ventures-İstanbul Startup Angels iş birliğiyle gerçekleştirilen IoT Telco Labs hızlandırma programına kabul edilerek tohum yatırımı aldık. Şu anda mobil uygulamamıza App Store ve Google Play'den ulaşılabiliyor. Öncelikli hedefimiz, İstanbul'daki otopark bulma sorununu çözerek araç sahiplerine daha kolay bir otopark deneyimi yaşatmak. Sonraki hedefimiz, diğer şehirlere ulaşmak, daha sonra da dünyada benzer problemlerin bulunduğu ülkelere açılmak. Sadece otopark bulma sorununu değil, ödeme sistemlerinden otopark yönetim sistemlerine kadar günümüzde otoparklarla ilgili yaşanan tüm sorunlara çözüm olmayı planlıyoruz. Bu alanı daha profesyonel ve otonom hale getirmek istiyoruz."

KAHVE FALININ MOBİL ADRESİ

Kaave Falı, Türkiye, Almanya, İsviçre, BAE, Suudi Arabistan, Katar, Kuveyt, Yunanistan ve Kıbrıs gibi ülkelerin uygulama marketlerinde, eğlence kategorisinde ilk 10 içerisinde listelenen bir mobil girişim. Yıllık aktif kullanıcı sayısı 3 milyona ve günlük bakılan fal sayısı 650 bine ulaştı. 2012 yılında Selin Sağol Sade ve Burç Sade tarafından kurulan girişimin gelişim hikayesi ve hedefleri ise şöyle:

"ORTA DOĞU'DA GÜÇLÜYÜZ"

"Öncelikle Türkiye'de hızlı bir ilerleme kaydettik. Uygulamanın ilk versiyonlarındaki yorumcu karakterimiz Falcı Bacı'ya ek olarak farklı yorum tarzlarına sahip karakterlerle uygulamayı zenginleştirdik. Daha sonra farklı topluluklara da ulaşabilmek için 2014'te İngilizce, 2015'te Yunanca ve Arapça hizmet vermeye başladık. Şu anda 2'nci en büyük pazarımız Orta Doğu.

"KULLANICIYI DİNLEYİN"

Mobilde başarılı olmak, kullanıcıların eksikliğini hissettiği bir konuyu doğru tespit etmek ve kullanıcı kitlesiyle iletişimde kalmayı gerektiriyor. Kullanıcı memnuniyetini ön planda tutup her açıdan tekrar tekrar ele almak gerekli. Herkesi memnun edecek bir ürün ortaya çıkarmak mümkün olmasa da sürdürülebilir olmak için kullanıcı kitlenizin çoğunluğunu dinliyor olmanız gerekiyor."



Bi FARK YARAT!



Burak BÜYÜKDEMİR burak@etohum.com

Satranç oynuyormuş gibi yapmak

"Teknopark ve yeni binalar yapmayı artık durduralım. Girişimi insanlar kuruyor, inovasyonu insanlar yapıyor. Gayrimenkule değil insana yatırım yapalım."

Satranç bilmeden oynamaya çalışsanız ne olur. Satranç tahtasının başında saatlerce durup 'miş' gibi yapabilirsiniz. Hatta bir iki hamle yapıp oynuyormuş algısı bile yaratabilirsiniz. Satrancı öğrenmeden oynamanız veya kazanmanız mümkün değil. Kuralları belli ve yazılı sadece biraz çalışmak gerekiyor. Sonra bol bol alıştırma yaparak tecrübenizi artırabilirsiniz. Yüksek ihtimalle ilk oyunlarda yenilebilirsiniz ama artık 'miş' veya 'muş' gibi yapmanıza gerek kalmayacaktır.

Türkiye'de girişimcilik, inovasyon, icat, yaratıcılık, buluş gibi kavramlar birbiriyle çok karışıyor. Trend kelimeler olduğu için yöneticilerin ve politikacıların sözlüklerine de girdi. Her yerde inovasyon ve girişimcilik dedikodusu yapıyorlar. Kavramlar o kadar çok konuşuluyor ki gerçekte çok küçük bir çaba olmasına rağmen, bu konuşulanlardan algılanması çok büyükmüş gibi gözüküyor.

İNSANA YATIRIM YAPMALI

Maalesef inovasyon fabrikada üretilmiyor. Yani kapı girişine bilişim, teknoloji veya inovasyon "vadisi" demekle bir sonuç alacağımızı beklemek aşırı iyimserlik olur. Ankara'nın uzun süre bunu anlayacağını ve teknoparklar konusunda politika değişikliği yapacağını düşünmüştüm. Sonra aslında konunun teknoloji değil gayrimenkul işi olduğunu anladığımda tüm parçalar oturdu. Teknopark ve yeni binalar yapmayı artık durdurmak gerekiyor. Satrancın kuralları belli, 'miş' gibi yaparak oynamak imkansız. Girişimi insanlar kuruyor, inovasyonu insanlar yapıyor gayrimenkule değil insana yatırım yapmamız gerekli. Türkiye'de dünyayı değiştirecek yüksek teknoloji geliştirecek şirketler kurmak istiyorsak.

Yaşanabilirlik: Yaşanabilir şehirler ve ortam sağlamalıyız. İnsanların hayat kalitesini yükseltmeliyiz. Dünyanın en güzel iklimine ve coğrafyasına sahibiz.

Fikirlere açıklık: Hiyerarşiden uzak her fikri dinlemeye ve konuşmaya açık olmak gerekiyor. Ön yargılarımızdan sıyrılmak sadece kendi söylediğini doğru kabul etmemek gerekiyor.

Temel bilimler: Temel bilimlere yatırım yapmamız ve tüm destekleri bunlar için harcamamız gerekiyor. Girişimcilik için parasal desteğe ihtiyaç yok. Doktoralı öğrencilerimize temel bilim konusunda araştırma yapmaları için hibeler verelim.

Yetenek: Dünyanın tüm yetenekleri çekmeliyiz, onların birlikte yaşayabilecekleri altyapıyı hazırlamalıyız.

Sanat kültürü: Yaratıcılık, müzik, resim, heykel, bale, tiyatro ve sanatın diğer tüm dallarını tüm dünyadan daha fazla desteklemeliyiz.

BASİT ADIMLAR

Tüm bu 5 maddeyi yaparak düşünce yapısını farklı bir raya geçirmemiz gerekiyor. Çok basit önerilerim var. Hemen Mars'a gidelim demiyorum. Basit adımlar atalım. İlk olarak Ankara başta olmak üzere ülkedeki tüm konferans ve toplantılarda protokol kısmını kaldıralım. Toplantıya katılanlar birbirinden kırmızı bir şeritle ayrılmış yerlerde oturmasın. Böylece toplantıya katılan belli bir konuğun hiyerarşik olarak üstün olduğu algısını kıralım. Ortamı oldukça ağırlaştıran ve resmi hale getiren kıyafetlerden özellikle kravat ceketten sıyrılalım. Açılış konuşması bitince konuşma yapan kişinin diğer konuşmacıları dinlemesini sağlayalım. Bu basit adımı başarıyla atabilirsek Türkiye'de gayrimenkul yerine yüksek teknoloji üreteceğimize inancım artacak.

İnovasyon ve girişimcilik kültürü kısa vadeli sonuçlar üzerine oturamaz, 30-40 yıl boyunca tüm oyuncuların yukarıda saydığım 5 maddeyi gerçekleştirmesinden geçiyor. Silikon Vadisi'ni insanlar oluşturuyor. Silikon Vadisi bir yerin adı değil bir düşünce yapısı...



Hazırlayan: **Ayçe Tarcan Aksakal**
aaksakal@capital.com.tr



2 Girişimciler:
Rick Köletavitoğlu (solda)
Ozan Tabak (sağda)



1 Girişimciler:
İzzet Zakuto (sağda)
Sercan Işık (solda)



3 Girişimci:
Serkan Sevim

HIZLI START UP



4 Girişimci:
Arda Aşkın



5 Girişimci:
Melek Punat Konak

"4 MİLYON KULLANICIYA ULAŞTIK"

Avrupa'nın en büyük sigorta broker'ı Carsten Maschmeyer'den yatırım alan sosyal medya platformu Scorp, bir yılda 4 milyon kullanıcıya ulaştı. Kuruculardan İzzet Zakuto, "Dünyada sosyal medya denince akla gelen tek kanal olmak istiyoruz" diyor.

Scorp, 15 saniyede insanların duygu ve düşüncelerini aktardığı videolu sosyal medya platformu. Ekşisözlük'ün videolu hali de diyebiliriz. 1 yıl önce, Koç Üniversitesi öğrencileri Sercan Işık ve İzzet Zakuto tarafından kuruldu. Geçtiğimiz ay Avrupa'nın en büyük sigorta broker'ı Carsten Maschmeyer'dan finansal destek alan şirkette 25 yaşından büyük kimse yok. Scorp'un kurucuları Sercan Işık 23, İzzet Zakuto ise 25 yaşında, ikisi de hala öğrenci. Zakuto, 1 yıl önce kurdukları start up'larını ve hedeflerini şöyle anlatıyor:



Şirket adı: **Scorp Sosyal Medya Teknoloji ve Anonim şirketi**
Girişimciler: **İzzet Zakuto, Sercan Işık**
Marka: **Scorp**
Kuruluş tarihi: **Temmuz 2015**
Sektörü: **Sosyal medya, teknoloji**
Faaliyet alanı: **Sosyal medya, teknoloji**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Yok**

"MAKARNACI AÇACAKTIK"

"Koç Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde okurken ortağım Sercan Işık'la tanıştık. O dönem ben 3'üncü, Sercan da 2'nci sınıf öğrencisiydi. Ağustos 2014'te "Ne yapalım" diye konuşurken makarnacı açma fikri ortaya çıktı. İlk etapta ABD'de beğendiğimiz bir makarnacının konseptini Türkiye'de hayata geçirmeyi düşündük. Ancak sonrasında aklımıza Ekşisözlük gibi Türkiye'de çok başarılı olmuş sözlük platformunun videolu halini hayata geçirme fikri geldi. Bu alanda açık olduğunu tespit edip ilerlemeye karar verdik. Böylece Scorp fikri doğdu ve hızla bu iş fikrini hayata geçirme kararı aldık.

"1 MİLYARI GEÇTİ"

Scorp, birçok konu başlığıyla gençlerin 15 saniyelik videolarla özgürce fikrini aktarabildiği bir video platformu. Bir nevi Ekşisözlük'ün videolu hali. Scorp için Twitter ve Snapchat'in ortak noktası da diyebiliriz. Türkiye'de kullanıcılar Snapchat'le video paylaşımına alışırken Twitter'da duygu ve düşüncelerini ifade etmeyi sevdi. Biz de Scorp'ta her iki platformu bir araya getirdik. İlk etapta 10 bin TL'yle yola çıktık. İlk aldığımız yatırım ise 250 bin dolar oldu. İkinci ve üçüncü yatırım miktarımızı açıklamıyoruz. Ancak hızlı büyümemizi sağlayan üniversitenin kampüs ortamı oldu. İlk dönemde 20 bin üniversite öğrencisiyle görüştük. Bunların 500'ünün bize inanmasıyla kısa sürede hızlı bir ivme yakaladık.

Scorp üzerinden yayınlanan videoların toplam izlenme sayısı 1 milyarı geçti. Kullanıcı tarafından oluşturulan 15 saniyelik videoların sayısı ise 16 milyondan fazla.

"ALMANYA'DAN YATIRIM ALDIK"

Faaliyetlerimize Türkiye'de başladık. Scorp birinci yıl bittiğinde 2,1 milyon olan kullanıcı sayısını bugün 4 milyona çıkardı. ABD ve Almanya'da da toplamda 300 binden fazla kullanıcıya ulaştık. Şu an için global olma yolunda attığımız adımların devamını getirmeye yönelik projeleri hayata geçirmeye devam ediyoruz. San Francisco'da ofis açtık. Türk sosyal medya platformu olarak yabancı yatırımcıların dikkatini çekmeye devam ediyoruz. Avrupa'nın en büyük sigorta broker'ı olan ünlü Alman iş adamı ve yatırımcı Carsten Maschmeyer'den yatırım aldık. Bu yatırımla birlikte Almanya pazarında hızlanmayı hedefliyoruz. Türkiye tarafında da ulaşabildiğimiz her noktaya ulaşmak ve tüm dünyada sosyal medya denince akla gelen tek kanal olmak istiyoruz. Ayrıca yeni gelir kanallarıyla günün trendlerini birleştirmek konusunda da her zaman yenilikçi ve öncü davranıyoruz. Artırılmış gerçeklik (AR) alanına da el attık. Scorp AR adından yeni bir ürün hazırlıyoruz."

"FİKİR LİDERLİĞİNİ HEDEFLİYORUZ"

CreatorDen, sosyal medya fenomenleriyle markaları buluşturuyor. Üye olmak için minimum 5 bin takipçinin gerektiğini söyleyen CreatorDen'in kurucu ortağı Rick Köletavitoğlu, "Reklamcılıkta fikir lideri olmayı hedefliyoruz" diyor.

CreatorDen, hatırlı pazarlama (influencer marketing) yapan bir şirket. Sosyal medya fenomenleriyle sevdikleri markaları bir araya getiriyor. 6 ay önce kurulan şirketin web platformu sayesinde sosyal medya fenomenleri markaların kampanyalarını görüntüleyip teklif yapabiliyor. CreatorDen'de online olarak işleyen kampanya süreci, marka ya da ajansın kampanyanın detaylarını platforma girmesiyle başlıyor. Ardından sosyal medya fenomenleri söz konusu kampanya için teklif veriyor. CreatorDen Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Rick Köletavitoğlu, ortağıyla geçtiğimiz mayısta kurdukları şirketlerinin hikayesini şöyle anlatıyor:

"FİKİR KANADA'DA ÇIKTI"

"Netas Wesley Clover Teknoloji Fonu tarafından 150'den fazla şirket yaratmış, Kanadalı seri girişimci Terry Matthews'le bir süre geçirmek üzere Kanada'ya gönderildik. Bu dönemde Terry'nin 30'a yakın şirketiyle vakit geçirme ve gözlem yapma fırsatı bulduk. Özellikle mobil reklamları daha doğal ve eğlenceli hale getiren Pretio adında girişim ilgimizi çekti. İstanbul'a döndükten sonra sosyal platformların çıkışını ve genç nesillerin özelikle mobilde vakit geçirdiklerini gözlemlemeye başladık ve mobil reklam dinamiklerini acaba gerçek insan profillerine uygulayabilir miyiz diye sorgulamaya başladık. Bu araştırma sürecinde influencer marketing'le buluştuk ve fikrimizi projelendirdikten sonra yola çıktık. Sosyal medyada yüksek takipçi sayısı olan 'influencer'ların kişilerin fazlasıyla ilgisini çektiğini gördük ve bunu markalarla bağdaştırınca çok etkili bir reklam mecrası haline geldi.

"1 MİLYON DOLAR YATIRIM ALDIK"

Henüz tohum aşamasındayken TRPE Venture Partner'dan 1 milyon dolar yatırım aldık.
Beta sürümünü yayına almış bulunuyoruz ve 500'e yakın influencer'la beta sürümü evresini test ediyoruz. Ayrıca influencer marketing'de hızlı bir büyüme beklediğimiz için bunu markalara göstermek adına DenMag dergisini çıkardık. Influencer marketing dijital kırılım içerisinde en yüksek geri dönüşü olan mecra haline gelmiş durumda. Biz de bunu dergimizle reklam verenlere anlatmaya çalışıyoruz. Bir de sosyal medyada kaliteli içerik üreten kişilerin buluşması için tasarladığımız Influencer Talks etkinliğimiz var.



Şirket adı: **CreatorDen Pazarlama Teknolojileri A.Ş.**
Girişimciler: **Rick Köletavitoğlu, Ozan Tabak**
Marka: **CreatorDen**
Kuruluş tarihi: **Mayıs 2016**
Sektörü: **Dijital pazarlama**
Faaliyet alanı: **Hatırlı pazarlama (influencer marketing)**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Yok**

"DEMOKRATİKLEŞME SAĞLAYACAĞIZ"

Reklamcılık sektöründe fikir lideri olmayı hedefliyoruz. İçerik üretimini ve dağıtımını demokratikleştirmeyi amaçlıyoruz. Bugün gördüğümüz reklamlar, kullanıcıların hayatının içine rahatsızlık vererek giriyor. Geleneksel reklamlar tamamıyla samimiyetini kaybetmiş durumda.
Ayrıca bu tür reklamların geri dönüşleri pazarlama uzmanlarını tatmin etmiyor. Influencer marketing tarafında da birçok trend değişiyor. Sosyal medya influencer'larının takipçi sayısı çok yüksek olduğu zaman etki seviyelerinin düştüğünü görüyoruz. Bu nedenle 2017'de influencer marketing teriminin tekrar evrim geçireceğini düşünüyorum. Markalar daha az takipçisi olan influencer'larla daha fazla sayıda iş birliği yapacak ve kendi hedef kitlelerine hitap eden kişilerle ortaklıklar kurarak daha efektif bir erişim yaratacaklar. Biz de bu evrimleşmede öncülük yapmak üzere yola çıktık."

"HEDEFİMİZ GLOBALLEŞMEK"

Müzik streaming pazarında yüzde 95 payla 1'inci olan Medianova'nın kurucusu Serkan Sevim, hedefinin global teknoloji şirketi yaratmak olduğunu söylüyor. Sevim, "Her yıl global rakiplerden büyük müşteriler alarak ilerliyoruz" diyor.

Medianova, sadece Türkiye'de değil, Orta Doğu, Amerika, Avrupa ve Hindistan'da bulut altyapı hizmetleri sunan bir Türk şirketi. İnternet üzerinden görüntülü yayın (streaming), kodlama, canlı yayın prodüksiyon ve site hızlandırma alanlarında hizmet veriyor. Türkiye'nin en büyük web siteleri performanslarını artırmak için Medianova'nın bulut hosting platformunu kullanıyor. Bu platformlar üzerinden günde 1,5 milyarın üzerinde işlem yapıldığını söyleyen Medianova'nın kurucusu Serkan Sevim, lisanslı melek yatırımcı. Mezun.com'un kurucularından, 444cicek.com'un da eski sahibi. "2010'da Mezun'daki hisselerimi satarak ilk başarılı çıkış tecrübemi yaşadım" diyen Sevim, 5 yıl önce Türkiye'nin 2'nci büyük çiçek şirketi 444cicek'i Çiçek Sepeti'ne sattı. Sevim, 3'üncü şirketini ve hedeflerini şöyle anlatıyor:



Şirket adı: **Medianova**
Girişimciler: **Serkan Sevim**
Marka: **Medianova**
Kuruluş tarihi: **2006**
Sektörü: **Bilişim teknolojileri**
Faaliyet alanı: **Streaming, bulut bilişim**
Melek yatırımcı: **Yok**
Sermaye ihtiyacı: **Yok**

"RAKİPLERİMİZİ GEÇTİK"

"Kariyerimde Mezun.com, 444cicek ve Medianova olmak üzere 3 şirketim oldu. 3'üncü şirketim Medianova ise kısa sürede Türkiye'deki benzerlerinden çok farklı bir pozisyona geldi. Türkiye'deki streaming ekosisteminin eksikliğinden dolayı birçok bulut servisi geliştirdik ve hizmete sunduk. Bu sayede anahtar çözüm sunmada bugün global şirketlerin bir adım önünde yer alıyoruz. Ayrıca Türkiye'de gerçek teknoloji üreten şirketlerin çok az olmasından dolayı yüksek rekabet ortamında başarıyla ilerliyoruz. Şirketimiz ihracat gelirleri ve ithal ikamesiyle Türkiye'nin cari açığını finanse eden bir yapıda.

"HİNDİSTAN PAZARINA GİRDİK"

Medianova, sunucu haricinde hiçbir yazılım satın almıyor, başka şirketlerin dağıtıcısı konumuna girmiyor. Bu strateji ilk yıllarda zor bir süreçti, ancak şimdi şirketimizin tüm gücü sıfır hatayla çalışan bu özel altyapıdan geliyor. Bu sayede Türkiye'de müzik streaming pazarında yüzde 95 pazar payıyla birinciyiz. Web TV, canlı yayınlar ve Trendyol, Hepsiburada, GittiGidiyor, Kariyer.net gibi şirketlerin görsellerini host ederek her gün milyonlarca kullanıcıya dokunuyoruz. En büyük hedefimiz, geliştirdiğimiz teknoloji ve platformları yurt dışına satmak. Hindistan'da 8 şehirde network kurmak için bir anlaşma yaptık.

"YENİ ÜRÜN HAZIRLIYORUZ"

Yabancılara satışın fiyat rekabetiyle değil performansla olduğunu gördük ve bu alana ciddi yatırım yaptık. Amerika'dan, Fransa'dan ve Portekiz'den müşterilerimiz olmaya başladı. Yakında yine web performans altyapı hizmetleri özelinde yeni ürünlerin lansmanını yapacağız. Türkiye'de satın alma kültürü platform performansına bağlı olarak geliştikçe bizim de pozisyonumuz daha da güçlenecek. Yeni hedefimiz, teknoloji sektöründe Türkiye'den güçlü bir global şirket çıkarmak. Bu hedefin çok zor olduğunu biliyorum. Ancak bunu başarmak için her gün işe gidiyoruz. Rakiplerimiz hep global şirketler. Bu şirketlerle önce Orta Doğu ve Afrika'da sonra da Hindistan, Avrupa ve Amerika'da rekabet etmek istiyoruz. Türkiye'deki şirketler de bizim kalitemizin ve çalışma kültürümüzün yabancılardan daha iyi olduğunu görmeye başladı. Her yıl global rakiplerden büyük müşteriler alarak ilerliyoruz. Hedefimiz globalleşmek."

"EN BÜYÜK ARAÇ FİLOSU OLACAĞIZ"

Yemeksepeti'nin kurucusu Nevzat Aydın'dan Lidyana'nın sahibi Hakan Baş'a kadar çok sayıda melek yatırımcının yatırım yaptığı Garajyeri.com'un CEO'su Arda Aşkın, "Amacımız Türkiye'nin en büyük saatlik ve günlük araç kiralama filosu olmak" diyor.

Garajyeri.com, kişilerin boşta duran arabalarını kiraya verip gelir elde etmelerini sağlayan bir platform. Araba ihtiyacı olanlar Garajyeri mobil uygulaması üzerinden kendilerine en yakın araca kiralama isteği gönderiyor. İsterlerse teslimat noktasından araçları kendileri gidip alıyor ya da ek bir ücret karşılığı kiraladıkları arabayı şirketin özel valeleri kapılarına kadar teslim ediyor. Kısa sürede Hummingbird Ventures, Nevzat Aydın, Hakan Baş gibi pek çok melek yatırımcıdan yatırım alan Garajyeri.com'un CEO'su ve kurucu ortağı Arda Aşkın, "Araç kapılarının Garajyeri mobil uygulamasıyla açılması ve diğer illere yayılma planımız var. Amacımız Türkiye'nin en büyük saatlik ve günlük araç kiralama filosu olmak" diyor. Aşkın, şöyle devam ediyor:



Şirket adı: **Garajyeri.com**
Girişimciler: **Arda Aşkın, Erman Çağıral, Güven Özyurt**
Marka: **Garajyeri**
Kuruluş tarihi: **Garajyeri**
Sektörü: **Ulaşım**
Faaliyet alanı: **Araç kiralama**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

"ARABA BULAMADIK"

"2,5 yıl kadar önce anlık araba kiralama ihtiyacı duyduğumuzda hızlıca uygun fiyata araba bulamadık. Güvenilir araç kiralama şirketleri havalimanlarında ya da çok merkezi noktalardaydı. Minimum gün kiralama sınırı vardı. Sokaklarda ise kullanılmayı bekleyen yüzlerce araç vardı. Bu araçları ihtiyacı olan kişiler istedikleri zaman neden kullanamasın diyerek yola çıktık. Hızlıca bir web sitesi hazırladık ve dijital reklam kanalları aracılığıyla arabasını kiraya verip ek gelir elde etmek isteyen kişilerle çevresinden uygun fiyata araç kiralamak isteyenlerden talep topladık. Çıkan sonuçların tatmin edici olduğuna inanınca araçların kiralama süresince kaskolanmasını sağlamak için sigorta şirketleriyle görüşmelere başladık. Doğa Sigorta ile Garajyeri üzerinden kiralanan araçlara özel kasko poliçesi hayata geçince canlı yayına geçtik. Daha sonra aylık yüzde 100'e yakın büyümeyle ikinci yatırım turumuzu kapattık.

"100 BİN DOLARLA BAŞLADIK"

2 yıl kadar önce 100 bin dolarlık tohum yatırımıyla yola çıktık. 2016'nın Şubat ayından beri de 800 bin dolar tutarında bir erken aşama yatırımla yola devam ediyoruz. Seri A yatırım turu için yurt dışı ve yurt içi yatırımcılarla görüşmelerimiz devam ediyor. Bugüne kadar kamu kurumları tarafından verilen hibe ve teşviklerden hiç yararlanmadık. Yalnız bu ay içinde KOSGEB nitelikli personel ile TÜBİTAK 1.507 programlarına başvuru yaptık. İlk zamanlarda bu konulara odaklanmanın ve tüm planı bu hibeler üzerine yapmanın yanlış olduğunu düşünüyorum. Bu ve benzeri hibeler sizin sermaye yapınızı kurduğunuz anda yardımcı araçlar olarak görülmeli.

"İSTANBUL DIŞINA YAYILACAĞIZ"

Mayıs 2015'ten beri Garajyeri üzerinden binlerce kiralama yapıldı. Araç sahiplerine aktardığımız gelir miktarı 750 bin TL'yi geçti. Araç kapılarının Garajyeri mobil uygulamasıyla açılması ve diğer illere yayılma planımız var. Seri A yatırım görüşmelerimiz devam ediyor. Amacımız Türkiye'nin en büyük saatlik ve günlük araç kiralama filosu olmak. Tüm Türkiye'de her mahallede Garajyeri araçlarının olduğu bir gelecek hayal ediyoruz. İhtiyaç anında Garajyeri mobil uygulamasıyla aracın başına gidip kapıyı mobil uygulamamız üzerinden açıp arabaları hızlıca kiralayabildiğiniz bir dünya oluşturmak için çalışıyoruz."

"KADIN ÇALIŞANLARI ARTIRACAĞIZ"

Sosyal medya kanallarıyla kısa sürede 500 bin kişiye ulaşan BinYaprak'ın kurucu ortaklarından Melek Pulatkonak, "2017'de üye sayımızı artıracak kampanyalarla sesimizi daha çok duyuracağız. Amacımız, 2018'e kadar 300 bin üyeye ulaşmak" diyor.

BinYaprak, kadının iş hayatındaki potansiyelini harekete geçiren, dijital kız kardeşlik ağı. Grupları, sohbet odaları ve videolarıyla iş hayatında başarılı olmuş kadınları keşfedeceğiniz dijital bir sosyal network sunuyor. Şirketin kurucularından Melek Pulatkonak, Microsoft'tan terk bir girişimci. Microsoft'un eski genel müdür yardımcısı. Aynı zamanda kız kardeşlik ağı TurkishWIN'in (Turkish Women's International Network) kurucusu. Ortağı Aslı Caner ise Endeavor girişimcisi, dijital medya uzmanı. Pulatkonak, Aslı Caner'le bir yıl önce kurdukları BinYaprak'ı şöyle anlatıyor:



Şirket adı: **Bin Yaprak Bilişim Medya Danışmanlık**
Girişimciler: **Melek Pulatkonak, Aslı Caner**
Marka: **BinYaprak**
Kuruluş tarihi: **Ekim 2015**
Sektörü: **Medya ve bilişim**
Faaliyet alanı: **Network ve içerik yönetimi**
Melek yatırımcı: **Yok**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

"MICROSOFT'TAN AYRILDIM"

"3 yıl önce Microsoft genel müdür yardımcılığı görevimden ayrılıp kadınların birbirine ilham verip fırsat yarattıkları kız kardeşlik ağı TurkishWIN'i kurdum. Global, iletişim dili İngilizce olan bu network'e Anadolu'dan genç kadınlar akmaya başlayınca Türkiye'nin 81 ilini kapsayacak bir kız kardeşlik ağı kurma fikri oluştu. Bunun ancak dijital bir platformla çözüleceğini anlayınca soluğu Endeavor girişimcisi, TurkishWIN üyesi Aslı Caner'de aldım. Kendisi Youth Media'daki ortaklığını sonlandırıp bize katıldı. İlk etapta farklı işlerde çalışan ve deneyimlerini paylaşan 1.000 kadının hikayelerini diğer genç kadınlarla buluşturma hedefiyle 2015'te Webrazzi'de lansmanımızı gerçekleştirdik.

"500 BİN KİŞİYE ULAŞTIK"

BinYaprak'ta amacımız, kadının içindeki iş hayatı potansiyelini keşfetmesini ve bu yolculukta yalnız olmadığını bilmesini sağlamak. Üyelerimiz ücretsiz olarak BinYaprak'ın sosyal network'ünü kullanıyor, ilham veren, iş hayatına dair samimi hikayelerden cesaret alıyor, canlı yayınlar ya da sohbet odalarında sorularını soruyorlar. Mart ayında BinYaprak internet sitemiz yepyeni bir ara yüzle yayına geçti. Web sitemize gelen yeniliklerle kullanıcılar 100'den fazla ilham verici hikayeye ulaşabildikleri gibi gruplar oluşturarak "Meslek", "Memleket", "Üniversite", "Üniversite Kulüpleri" ve "Çalışan Anne" başlıkları altında bir araya gelme fırsatı buldu. Eylül ayında 2 bin 200 üyeye ulaştık. 118 ilham veren hikaye videomuz 40 bin kişi tarafından izlendi. Facebook sayfamızda 12 bin takipçimiz var. Sosyal medya kanallarımız aracılığıyla 31 Facebook canlı yayınında toplamda 500 bini aşkın kişiye ulaştık. Bu süreçte Yenibiriş Dijital İK partner'ımız oldu. Büyümeye devam ediyoruz.

"MOBİL UYGULAMA HAZIRLIYORUZ"

Çok yakında iş fırsatı servisini de yayına alacağız. Ayrıca servisimizi daha hızlı ve insan odaklı bir akışla yenileyeceğiz. Yarattığımız ihtiyaç patikaları üzerinden, somut sorunlarına ilişkin İlham Al, Keşfet ve Harekete Geç başlıklarıyla somut cevaplara ulaşılmasını sağlayan bir BinYaprak yolculuğu yaşatmak için hazırız. Üzerinde çalıştığımız ve 2017'de kullanıma açacağımız Mobil App ile daha çok kadının hikayesine ulaşmak ve daha çok kadına ilham vermek istiyoruz. BinYaprak'ın etki alanını büyütmek ve daha çok kadına destek vererek Türkiye'de kadın istihdamını artırmak en büyük hedefimiz. 2017'de üye sayımızı artıracak kampanyalarla sesimizi daha çok duyuracağız. Amacımız 2018'e kadar 300 bin üyeye ulaşmak."

HER

KESİN

GÖRDÜĞÜNÜ

DEĞİL KİMSENİN

GÖREMEDİĞİ

FIRSATLARI GÖREBİLİYORSAN

GLOBAL GİRİŞİMCİLİK HAFTASI SENİ BEKLİYOR.

14-20 KASIM 2016

www.globalgirisimcilikhaftasi.com

#GGH16  @girisimcilik  /globalgirisimcilikhaftasi



1 4 1 5 1 6 1 7 1 8 1 9 2 0 K A S I M 2 0 1 6

1 4 1 5 1 6 1 7 1 8 1 9 2 0 K A S I M 2 0 1 6

Start Up

MARKALARI FENOMENLERLE BULUŞTURUYOR

Kemal Apaydın/ViralKing Kurucu Ortağı

Adana'da uzun yıllardır esnaflık yapan bir aileden geliyorum. Ailemin teşvikiyle çok küçük yaştan itibaren ticaretin içerisinde büyüdüm. Okuldan arta kalan zamanlarımı babamın motor dükkânında geçirirdim. Adana Anadolu Lisesi'ndeyken basketbol bursu kazanarak ISE değişim programı ile ABD'ye gittim. Orada geçirdiğim 1 yıl benim için 4 yıllık okul tecrübesine denktir. Okulun ardından bir enerji fabrikasında yenilenebilir enerji üzerine çalıştım ve bu deneyim hayatımı değiştiren en önemli kırılma noktalarındandır. Üniversite eğitimimi tamamlamak için Türkiye'ye döndüm ve Bilkent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'ne başladım. Okul zamanı 8-10 yaş grubu çocuklara basketbol antrenörlüğü yapmaya devam ettim. Yazları da Amerika, Almanya ve Güney Kore'de şirketlerde çalıştım. Güney Kore'de üretim yapan şirketin Türkiye distribütörlüğünü aldım. Özellikle güneş enerjisine vurgu yaptığım TEDTalks'da bir konuşmam da var. Ayrıca, gerek Türkiye gerek farklı ülkelerden gelen davetler sonucunda girişimcilik alanında seminer ve eğitim çalışmalarım da sözkonusu.

webrazzi

"3 BİN PROJE ARASINDA 1'İNCİ OLDUK"

Son sekiz yıldır ekip olarak web, mobil ve donanım alanında fikirden ürüne pek çok proje geliştirerek girişimcilikle ilgili farklı konularda deneyim sahibi olduk. Projemiz Chain ile ODTÜ'nün düzenlediği YFYİ'de 3 bin proje arasında birinci olarak Webrazzi, Etohum, Teknojumpp ve TEB Girişim Evi tarafından çeşitli ödüllere layık görüldük ve San Francisco Silikon Vadisi T-Jump Girişim Üssü'nde ilk 3 şirketten biri olduk. Yapay zekâ uygulamalarından yenilenebilir enerji alanına kadar gelecek vaat eden teknolojilerle ilgili projeler üreterek bu alandaki deneyimlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Silikon Vadisi'nde reklam tarafında da farklı denemeler yaptık, yenilikçi ürünler çıkardık ve yarışmalara sunduk. Markaların hedefli reklamlar yapabilmesi konusunda yardıma ihtiyacı olduğunu farkettik. Sosyal medya bunun en önemli kanallarından biri. Markaların burada bulunan mecraları kullanarak insanlara en etkili şekilde hızla ulaşabilmesi şart. Yeni trendlerin ömrü artık çok kısa, markaların da çok hızlı aksiyon göstermesi lazım. Influencer marketing dediğimiz yüksek takipçi sayılarına sahip fenomenlerin sosyal medya hesaplarının bir reklam mecrası olarak kullanılması ise bu ihtiyaca en uygun cevap veren yöntem oldu.

210 MARKAYLA BULUŞMA

İşte son projemiz ViralKing de tam bu ihtiyacı karşılamak üzere 6 ay önce doğdu. Pazara sunduk, pazarın fikirlerini aldık ve ürünü tekrar geliştirdik ve satış başladı. Yalnızca 6 aylık bir platform olmamıza rağmen şu anda 65 milyonluk bir kitle erişimine sahip 500'e yakın fenomenle iletişim, teknoloji, bankacılık, iletişim, tekstil, perakende ve otomotiv sektörlerinden aralarında globallerin de bulunduğu 210 markayı buluşturduk. Biz bu hızlı büyümeyi hem teknik hem operasyonel tarafta uyumlu bir şekilde çalışmaya bağlıyoruz. Şimdiye kadar çok fazla ürün geliştirdiğimiz için ürün geliştirme aşamasını çok hızlı geçebildik. Gerçekten yazılım ve teknik tarafı çok sağlam bir şekilde yapıyor olmamız en büyük avantajlarımızdan biri oldu. Ayrıca markalara aradıkları hızlı, ekonomik, yaratıcı ve etkileyici çözümleri sunarak bunları ayrıntılı analizlerle raporlamamız bizi tercih edilir kıldı. Şu an: Facebook, Twitter, Instagram, YouTube ve Snapchat olmak üzere en aktif beş mecrada çözümler sunuyoruz.



YAZILIMCI OLMAK İSTEYENLERE KARİYER VAADİ

Şenol Balo /EMS Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı



EMS Yazılım olarak kuruluşumuzdan bu yana özel yazılımlarımıza ek olarak, MİKRO ERP ailesinin en büyük çözüm ortaklarından biriyiz. Türkiye'nin yanı sıra Rusya, Yunanistan, Bulgaristan, Mısır, Fas ve Dubai'de de teknik destek ve danışmanlık hizmetlerimize devam ediyoruz. 2016 yılında kurumsal kaynak planlaması (ERP) çözümlerinde yerli ya da yabancı teknoloji tarafından müşterilere önerilen çözümlerin yetersizliğinden yola çıkılarak, Hızlı Yazılım Geliştirme Platformu OCTOPOD'u geliştirdik. EMS Yazılım Ar-Ge ekibinin 4 yıllık çalışması, 15 bin saati aşkın test ve uygulama, 100'ü aşkın implementasyon sonunda müşterilerin karşısına çıkmaya hazır hale gelen OCTOPOD sayesinde her şirket, artık kendi ERP modülünü geliştirebilecek. Kullanmak için ileri seviyede yazılımcıya ihtiyaç duymayan OCTOPOD ile toplam 9 saatlik eğitimle herkes yazılım geliştirebiliyor olacak.

SORUNDAN ÇIKAN PLATFORM

OCTOPOD sektör sorunlarından ortaya çıkan bir platform. Sektördeki hazır paket yazılımları müşterinin ihtiyacını tam olarak karşılamıyor, verimlilik yüzde 65'lerde kalıyor. Hazır yazılımın bir şirkete implemantasyonu ise 12-18 ay arası değişiyor. Bu esnada şirketin ihtiyaçları değişiyor. Hatta programları kullanmaya başlayan insan kaynağı değişiyor. Paket yazılımlar hantal, özelleştirilmiş yazılımlar ise yüksek bütçeli. Eğitim süreci bambaşka bir problem. Bu gibi sorunları ortadan kaldırmak için OCTOPOD'u geliştirdik. OCTOPOD yazılımcı olmak isteyen yeni mezunlar için ideal bir proje. Sektörde nitelikli eleman açığı var. Ayrıca çok ciddi bir sirkülasyon bulunuyor. Yazılım geliştirmek uzun bir süreç olduğu için mezunlar başka iş arayışında. OCTOPOD, yazılımcı olmak isteyenlere de bir kariyer vaat ediyor. Sadece 9 saatlik bir eğitimle her yeni mezun, bir OCTOPOD yazılımcısı, bayisi haline gelebilir. OCTOPOD sadece yeni mezunlar için değil girişimci olmak isteyenler için de bir fırsat. OCTOPOD bir hızlı yazılım geliştirme platformu olduğu için OCTOPOD Akademi'den alınacak bedelsiz eğitimin ardından girişimci OCTOPOD üzerinde istediği alana, sektöre, sürece göre kendisi yazılım yapabilir ve bunu bir ürün olarak satışa sunabilir. Bu yeni bir iş kolu.

YETENEK KEŞFETME PLATFORMU

Kemal Kandan/modasky.com.tr



İnsanlar eserlerini ve yeteneklerini sergilemek için uygun platformlar arar. Yeteneklerini sergilemek ve fark edilmek için kendi oluşturdukları hesaplarda paylaşım yaparlar. Tekil paylaşım ile sadece kendi arkadaşlarına ve birkaç ilgili kişiye ulaşırlar. Halbuki bu paylaşımları aynı türden paylaşım yapılan ortamlarda sergilemek hem daha fazla kişiye ulaşmayı sağlar hem daha çabuk keşfedilip daha azimli çalışma isteği doğurur. Bunun için modasky.com.tr'yi beş ay önce faaliyete geçirdik. ModaSky, sadece dans ve ses gibi bir veya iki alanda değil, yazar, grafiker, heykeltıraş, ressam, yazılım, kimya, fizik ve tıp gibi bilimsel alanlarda yetenekli kişilerin elemeye tabi tutulmadan özgürce yetenek sergileme platformu. Burada amaç yetenekli kişilerin hiç zorluk çekmeden fark edilmesini sağlamak. Kaliteli ve özgün yetenek paylaşım platformu olarak modasky.com.tr'ye üye olmak ücretsiz, paylaşım imkanı da sınırsız.

"İŞİN BÜYÜKLÜĞÜNE DEĞİL SATIŞLARA ODAKLANIN"

Guy Kawasaki

Macintosh'u başarıya ulaştıran dahi pazarlamacı olarak tanınan Guy Kawasaki, tüm dünyada girişimcilik denildiğinde akla gelen isimlerden… "The Art of the Start 2.0" ve "The Art of Social Media" gibi çok satan yönetim kitaplarının yazarı Kawasaki ile başarılı bir start up olma yolunda tavsiyelerini aldık:



■ Girişimciler iş kurarken nelere odaklanmalı, önceliklerini nasıl belirlemeli?
Girişimcilerin ana odağı müşterilere rahatça ulaşacak bir iş prototipi oluşturmak olmalı. Tabii yatırımcılardan yatırım almaları da çok önemli bir unsur.

■ Girişimcilerin en sık yaptıkları hatalar neler? Bu hataların nasıl üstesinden gelebilirler?
En büyük hata başarılı bir prototip oluşturmadan, girişim belli bir büyüklüğe gelmeden hemen bir fon arayışına, yatırım bulmaya girişmek oluyor. Unutmayın: Önce ürün ya da hizmetinizin prototipine odaklanın ve sonrasında ne avlıyorsanız onu yiyin.

■ İyi bir başlangıç yapan girişimcilere işi büyütmede ana tavsiyeleriniz neler olacak?
Girişimcilere işlerinin büyüklüğünden çok satış hedefleri için endişelenmelerini tavsiye ederim. Satış yapabiliyorsanız işi büyütmenin yolunu zaten bulursunuz. Ama satışlarda sorun varsa işin ne kadar büyük olduğunun bir önemi kalmaz.
Şirketin kuruluş aşamasında girişimciler, büyümeyecek bir iş kuracağız diye korkmamalı. En önemli nokta, insanların her koşul altında sizin ürün ve hizmetlerinizi kullanıp kullanmadığı belirlemek olur.

■ Türk girişimcilerin genelde yatırımcıları ikna etmede sorunlar yaşadıklarını görüyoruz. Yatırım almak için girişimcilerin hangi noktalara dikkat etmeleri gerekiyor?
Girişimcilerin kendilerini, işlerini en doğru şekilde aktarabilmesinin en iyi iki yolu var: Bir demo hazırlamak. İki, ürün veya hizmetlerini müşterilerine göstermek. Eğer bu iki yolu izlemezseniz, samimi olamazsınız ve kendinizi tam olarak ifade edemezsiniz.

■ Sizce gelişmekte olan ülkelerden çıkan girişimlerin dünya çapında başarılı olma şansı var mı?
Bir start up'ın nereden çıktığı sunduğu ürün ya da hizmetin kalitesi kadar önemli değil. Ivır zıvır bir start up Silikon Vadisi'nden de çıksa yine başarısız ve ıvır zıvırdır, bu değişmez.
Dünyanın her yerinden girişimciler başarılı bir prototip yaratabilir, pazara sunar ve gerekirse ürün üzerinde yenilikler yapabilir. Tabii işlerini duyurabilmek için sosyal medyaya ihtiyaçları var.

■ Peki sosyal medyayı bir pazarlama aracı olarak nasıl etkin kullanabilirler?
Sosyal medya, girişimciler için harika bir mecra çünkü hızlı, bedava ve aynı zamanda her yerde herkese ulaşabilen bir pazarlama ortamı sunuyor. Ben Facebook'a ya da iş yapılan ülkeye göre Facebook'a eşdeğer görülen mecraya odaklanırdım.
Burada işin sırrı, hedef müşteri kitlenize yarattığınız ürün ya da hizmetinizi doğru tanıtacak değerli bir içerik oluşturmak.

ETKİNLİKLERİN **TEK ADRESİ OLDU**

Emre Kızıldaş/etkiNNlik Kurucu Ortağı

Ben Emre Kızıltaş. 2015 yılı Aralık ayında ben, Onur ve Burak etkiNNlik'i kurmaya başladık ve yakın zamanda bu girişimi BETA olarak açtık. Ben ve Burak, Marmara Üniversitesi Matematik bölümü öğrencisiyiz, Onur ise Yıldız Teknik Üniversitesi'nde aynı bölümde okuyor. Aynı üniversitelerde olduğumuz için Burak'la aynı kulüplere üye olduk, beraber etkinliklere katıldık ve kulüp yönetiminde yer aldık. Aralık 2015'te üyesi olduğumuz Algoritmik Kariyer Kulübü'nün bir etkinliğini düzenlemeye karar verdik. Ancak bu etkinlik diğerlerinden farklı olarak çok fazla öğrenciye hitap edecekti. Kulübün toplantısında kaç kişiye ulaşılacağı, nasıl tanıtım yapılacağı gibi tüm bu işlerin bir arada olduğu bir internet girişimi geldi. Bunu diğer üyelerle de paylaştık ve olumlu geri dönüşler aldık. Ben sistemi yazmaya başladım ve araştırma geliştirme sorumlusu olan Burak da sisteme nelerin eklenebileceğini söyledi. Bu etkinlik için siteyi açtık. Etkinliğin geniş tanıtımlarını yaptık, afişlerde etkiNNlik sitesinin linki, logosu basıldı ve siteye etkinlik gününe kadar 300'e yakın öğrenci kayıt oldu. 200'e yakın öğrenci alanda check-in yaptı.



DİJİTAL SERTİFİKA

Daha sonrasında Onur bu sistemi kendi üniversitesinde tanıtmaya başladı ve bir etkinlikte daha etkiNNlik sistemi kullanıldı. Bu etkinlik site trafiğini daha da artırdı. Bunu fark edince siteyi Türkiye'deki tüm üniversitelere açık hale getirmeye başladık. Belli başlı üniversitelerin kulüp listelerini çıkardık, yöneticileriyle iletişime geçtik. Isparta'dan, Konya'dan, Gaziantep'ten ve birçok yerden üniversite kulübü sisteme başvurdu. Bu kulüplerin de etkinliklerinde etkiNNlik logosu ve adresi yer aldı. Bu sayede üniversite bahar döneminde inanılmaz bir ivme yakaladık. Bugün etkiNNlik ile tüm üniversite etkinliklerine tek bir yerden erişebilir, kayıt olabilirsiniz. etkiNNlik ayrıca kendi bünyesine katılan üniversite kulüplerine kayıt olanağı da sağlıyor. etkiNNlik sisteminde bir etkinliğe kayıt olan öğrenci, etkinlik günü etkinlik alanına giderek yetkili kişiye bilet numarasını göstererek ya da kendisine verilen QR kodunu okutturarak etkinliğe girdiğine dair check-in yapmış olur. Etkinlik bitiminin ertesindeki maksimum 5 iş günü içerisinde de katılım sertifikası dijital olarak e-posta adresine gönderilir. Öğrenci dilerse bu sertifikayı yazdırabilir de...

GENÇ GİRİŞİMCİLERE VERGİ MÜJDESİ

Erdem Mümtaz Hacıpaşaoğlu/Startup Hukuku Kurucu Ortağı

Gelir Vergisi Kanunu'na 6663 sayılı kanun ile eklenerek getirilen vergi istisnası, genç girişimcilerin çıktıkları bu zorlu yolculukta ilk adımlarını çok daha az yükle atmalarını sağlayacak. Yeni düzenlemeden, ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle ilk defa gelir vergisi mükellefi olan ve 29 yaşını doldurmamış tam mükellef gerçek kişiler, kazançlarının 75 bin TL'ye kadar olan kısımları için üç vergilendirme dönemi boyunca vergi muafiyetinden faydalanacak. Girişimcilerin bu istisnadan yararlanabilmesi için:

- İşe başlamanın kanuni süre içerisinde bildirilmiş olması
- Kendi işinde bilfiil çalışması veya işin kendisi tarafından sevk ve idare edilmesi.
- Faaliyeti adi ortaklık veya şahıs şirketi bünyesinde yapılması halinde tüm ortakların işe başlama tarihi itibariyle bu maddedeki şartları taşıması
- Ölüm nedeniyle faaliyetin eş ve çocuklar tarafından devralınması hali hariç olmak üzere, faaliyeti durdurulan veya faaliyetine devam eden bir işletmenin ya da mesleki faaliyetin eş veya üçüncü dereceye kadar (bu derece dâhil) kan veya kayın hısımlarından devralınmamış olması
- Mevcut bir işletmeye veya mesleki faaliyete sonradan ortak olunmaması gerekmektedir.

Bir diğer önemli konu ise 75 bin TL'nin altındaki kazançların da vergisi ödenmeyecek olsa bile bu, yıllık beyanname ile bildirilmesi zorunluluğunu ortadan kaldırmayacaktır.

Bu istisnanın, 29 yaş altı gençleri kendi işlerini kurmaya özendirerek, ülkemizdeki girişimcilik ekosisteminin büyümesine büyük katkıda bulunacağına inanıyor, önümüzdeki yıllar içerisinde 1 milyar sınırını aşan nice girişimlerin olmasını diliyoruz.

- 28 yaşındayım, bu istisnadan bir sene mi yararlanabileceğim?

İŞİ DOĞRU YAPMAK MI DOĞRU İŞİ YAPMAK MI?

Ömür Benek

Bizlere "İşinizi doğru yapıyor musunuz?" şeklinde bir soru sorulsa eminim büyük çoğunluğumuz bu soruya "Evet" yanıtını hiç düşünmeden verecektir. Gerçekten de öyle mi? Biraz düşünelim, örneğin size birçok kişiden iş geliyor, siz de "Hayır" diyemiyorsanız burada 2 yerde hata vardır: İlki size sizinle ilgili olmayan iş geliyorsa; şirket içinde görev tanımları yeterli değildir. Sizinle ilgili bir iş geliyor ancak iş yoğunluğu var ve konsantre olamıyor – asıl yapmanız gereken işleri yapamıyorsanız- burada da iş yükü dağılımında bir problem olduğu aşikar. Bu noktada sizin gerekli önlemleri alıyor olmanız lazım. Ancak halen sorun devam ederse 1. derecedeki yöneticinizle durum değerlendirmesi yapmalısınız.
İkincisi de siz gelen işe "Hayır" diyemiyorsanız bu noktada kusura bakmayın sorun sizde. Başa gelen çekilir diyerek, biraz da usanarak ve belki de ekstra mesailer yaparak o işi çözmeniz gerekebilir. Aslında her günün sonunda da aşağıdaki gibi bir gün sonu muhakemesi yapmak eminim çok faydalı olacaktır.
1-Ben bugün hangi işleri yaptım?
2- Karşıma çıkan sorunlara karşı proaktif mi reaktif mi yaklaştım? 3- Sorunlara karşı çözüm getirdim mi? Veya çözümü bilen kişilere yönlendirip onları devreye soktum mu? 4- Önce kendime sonra çevremdeki insanlara işleriyle ilgili yardımcı oldum mu? 5- Müşteriniz ile görüşüp sorunlarını dinlediniz mi? Sorunları için çözüm önerileri getirdiniz mi?
Gelelim "Doğru İşi Yapmak mı?" kısmına. Aslında yazıdaki amacım kariyer ve gelişim anlamında hangisinin size ne kazandıracağı…
1-Doğru işi yapıyor olmak için doğru zamanda doğru yerde doğru kişilerle çalışıyor olmak gerekli. Siz istediğiniz kadar işinizi en iyi şekilde yapıyor olun bunlar sizinle değilse nafile. 2-Doğru yerde olmak, siz ister kader ister şans deyin sizin elinizde olmayan nedenlerle olabilir. Yeni bir iş kurmak ya da projeye girmekteki veya girmemekteki kararınız sizi doğru bir yere sürükleyebilir. 3- Doğru zamanda olmak da aslında bir nebze de olsa size bağlı.



Çünkü etrafınızı iyi analiz eder, tehdit ve fırsatları iyi görürseniz işte o zaman doğru zamanda doğru yerde olmayı da başarabilirsiniz. 4- Doğru kişilerle olmak ise hem size hem kadere bağlı sanırım. Beraber çalışmış olduğunuz kişilerin referansını almak, onlarla olan çalışmanız bitse bile iletişimi koparmamak ve networkünüz içinde olmasını sağlamak sizin elinizde.
Özetle siz işinizi ne kadar iyi yaparsanız yapın sizin dışınızda olan etkenler de vardır. Etrafınızla kurduğunuz ilişkiler, iletişim ve empati yeteneklerinizin gelişmesi bu noktada çok önemli. Hatta kimi şirket ve birimlerde teknik beceriden bile önde olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim.



EN İYİ GİRİŞİMLER AÇIKLANDI

Etohum ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) düzenlediği TOBB Startup İstanbul Konferansı, Volkswagen Arena'da gerçekleştirildi. 63 ülkeden gelen 4 binden fazla katılımcı ve bin girişimciyi ağırlayan etkinlikte düzenlenen Startup İstanbul Challenge yarışmasında, Ürdün'den Cash Basha birinci olurken onu sırasıyla Türkiye'den Innovera Labs ve Yunanistan'dan Pobuca girişimleri takip etti.

SERİ A YATIRIMINI TAMAMLADI



Insider, 212 LTD liderliğindeki Seri A yatırımını GBA, Wamda Capital ve Öncü GSYO'nun katılımıyla tamamladı. Bu turda aldığı yatırım miktarı 2,2 milyon doları bulan Insider'ın, 2012'de kurulmasından bu yana aldığı toplam yatırım 3,3 milyon dolara çıktı. Girişimin kurucu ortağı ve CEO'su Hande Çilingir, "Önümüzdeki yıl boyunca Asya Pasifik (APAC) bölgesindeki varlığımızı sağlamlaştırıp gelirimizi 2016'da üçe katlayarak yeni pazarlara açılmayı planlıyoruz" dedi.

BIG BANG 5'İNCİ KEZ DÜZENLENİYOR



İTÜ Çekirdek'in bu yıl 5'incisini düzenlediği girişimcilik yarışması Big Bang, 12 Kasım'da İTÜ Süleyman Demirel Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Bu yılki temanın "Yansıma" olarak belirlendiği yarışmada, "Genel" ve "Otomotiv" kategorilerinde proje geliştiren yarışmacılara yer verilecek. Bu iki farklı kategoriden seçilecek 20 aday, projelerini hayata geçirmek için yarışacak. Bu yıl ilk kez yatırımcılar, Big Bang sahnesine çıkarak sürpriz yatırımlarda bulunacak ve girişimcileri destekleyecek.

BULUT TABANLI İK UYGULAMASI

Temmuz ayında 2'nci tur yatırım sürecini tamamlayarak 6 milyon TL değerlemeye ulaşan Kolay İK, şirketlerin personel yönetimine dair tüm süreçlerini tek çatı altında topluyor. Kullanıcılarına izinler, eğitimler, bordro, harcamalar gibi birçok konuda çözümler sunarken aylık 49 TL'den başlayan uygun fiyatlarıyla KOBİ'lerin dijitalleşme sürecine ekonomik olarak katkıda bulunmayı hedefliyor.

BERLİN'DEN DÜNYAYA AÇILACAKLAR



Türk girişimcilerin projelerini global pazara taşıyabilmeleri için Rainmaking Loft ile iş birliği yapan BIC Angels'ın çalışmaları, Almanya'da büyük ilgi gördü. Türkiye ile Berlin girişimcilik ekosistemi arasında başlayan iş birliğinden ilk faydalananlar ise iki erken seviye Türk girişimi olan Influanza ve LocalGuddy oldu. Dünyaya açılma hedefi taşıyan Influanza ve LocalGuddy, Avrupa'nın en gelişmiş girişimci ekosistemi olan Berlin'de global rekabeti yaşayarak yeni iş fırsatları yakaladı.

GLOBAL GİRİŞİMCİLİK HAFTASI BAŞLIYOR

14-20 Kasım tarihleri arasında gerçekleşecek olan Global Girişimcilik Haftası'nın (GGH) bu yılki koordinasyonunu Endeavor Türkiye ve Uluslararası Girişimcilik Merkezi üstleniyor. Gençlere girişimciliği bir kariyer seçeneği olarak sunmak amacıyla yola çıkan GGH 2016 Türkiye'de, 50'ye yakın ilde paneller, konferanslar, çalışma atölyeleri, fikir yarışmaları, eğitim programları, web buluşmaları, film gösterimleri ve şenlikler düzenlenecek.

İLK SUALTI FOTOĞRAF ROBOTU

Türkiye'de geliştirilen dünyanın ilk sualtı fotoğraf robotu Aquabooth, otel ve plajlarda yepyeni bir pazar yaratmayı hedefliyor. Hisseli Harikalar tarafından geliştirilen proje hakkında, kurucu Atilla Baybara, şunları söylüyor: "2015'te Çeşme'nin en büyük plajlarından birinde yaptığımız iki aylık deneme süresince misafirler, Aquabooth ile günde ortalama 900 fotoğraf çekti ve 200 kadarını bastırıp satın aldı. Bu yönüyle ürün, otellere ve plajlara yeni bir katma değer ve ticari kazanç sunuyor."



"GİRİŞİMCİLİĞİN MERKEZİ OLABİLİRİZ"

TOBB Startup Istanbul'un, 10 Ekim'de düzenlediği final konferansına katılan Doğan Online ve Hepsiburada.com Yönetim Kurulu Başkanı Hanzade Doğan Boyner, yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Türkiye'nin küresel girişimciliğin merkezi olmaması için hiçbir sebep yok. Türkiye pazarının cazibesini artırmak için girişimcilerin hayatını kolaylaştıracak adımların atılması gerekiyor."



COSA'YA TASARIM ÖDÜLÜ

Cosa Akıllı Oda Termostatı, Design Turkey 2016 Endüstriyel Tasarım Ödülleri'nde, elektronik ürünler kategorisinde "iyi tasarım" ödülüne layık görüldü. Türkiye'nin ilk yerli üretim akıllı oda termostatı olan Cosa, Mart 2016'da Dubai'de gerçekleşen Endeavor Uluslararası Seçim Panelinde Endeavor Girişimcisi seçilmişti.



SPONGE, AVRUPA 2'NCİSİ OLDU

Avrupa Birliği Yenilikçilik ve Teknoloji Enstitüsü tarafından düzenlenen "ClimateLaunchpad" yarışması, bu yıl 7-8 Ekim tarihlerinde Tallinn'de gerçekleştirildi. Finallerde Türkiye'den Sponge, Momentum ve Brick-B projeleri yarıştı. Sponge, 2'ncilik ödülünün yanı sıra yarışmaya katılan tüm izleyicilerin verdiği oylarla belirlenen 'İzleyici Büyük Ödülü'nü kazandı. İlk 3'e giren ekipler farklı para ödülleri, ilk 10'a giren ekipler ise 18 aylık girişimcilik programına katılım ve 95 bin Euro'luk yatırım hakkını kazandı.

GRAM GAMES'TEN KRİTİK GLOBAL HAMLE

Gram Games, global büyümesini sürdürmek ve farklı oyun türleriyle portföyünü çeşitlendirmek amacıyla Londra'da yeni bir stüdyo açtı. Londra'yı Avrupa oyun endüstrisinin en önemli merkezlerinden biri olarak gören Gram Games, yeni stüdyosuyla bölgedeki yayıncı, platform, yatırımcı ve reklam ağlarıyla ilişkilerini güçlendirecek. Londra stüdyosunun bir yıl içinde alanında uzman 40-50 kişilik bir ekibe ulaşması hedefleniyor.



RAKLET WEBSUMMIT'E KATILACAK

Microsoft Ventures Accelerator'ın ardından, Uber'in yatırımcılarından biri olan Techstars'tan yatırım alan Raklet, 7-10 Kasım tarihleri arasında Avrupa'nın en büyük teknoloji konferansı Websummit'te yer alacak. Lizbon'da gerçekleşecek konferans, bu yıl 150 ülkeden 50 binin üzerinde katılımcı, 15 binden fazla şirket ve 7 binin üzerinde CEO'ya ev sahipliği yapacak. Konuşmacılar arasında ise Soundcloud, Booking.com, Spotify ve Amazon gibi şirketlerden isimler yer alıyor.



YBA EĞİTİMLERİ BAŞLADI

MÜSİAD'ın gençlik yapılanması olan Genç MÜSİAD'ın üniversite öğrencilerine yönelik eğitim projesi Young Business Academy (YBA), 1 Ekim'de, İstanbul Şehir Üniversitesi'nde başladı. Ocak ayına kadar devam edecek projede, alanında uzman birçok isim gençlerle buluşturulacak. 25 yaş altı lisans veya ön lisans öğrencilerine yönelik hazırlanan YBA'ya seçilen 150 genç, eğitimlere katılarak girişimcilik yolundaki ilk adımlarını atma fırsatına sahip oluyor.

PİLOT 4'ÜNCÜ DÖNEMİNİ TAMAMLADI



Türk Telekom'un girişim hızlandırma programı Pilot, 4'üncü dönemini tamamladı. Bu kapsamda düzenlenen Demo Day etkinliğinde önde gelen yatırımcı ve girişimciler bir araya geldi. Etkinliğin açılış konuşmasını gerçekleştiren Türk Telekom CEO'su Dr. Paul Doany, inovasyon ve girişimciliğin Türkiye ekonomisinin itici gücü olduğunu belirtti. Doany, "Girişimlerin bizim deneyimimizden faydalanacağı çok şey olduğu gibi bizim de onların cesaretinden öğreneceğimiz çok şey var" diye konuştu.

YILDIZ KULUÇKA AÇILDI



Yıldız Teknik Üniversitesi, Yıldız Teknopark bünyesinde 20 Ekim'de açılan Yıldız Kuluçka, teknoloji tabanlı yenilikçi iş fikirlerine sahip ve bu fikirleri bir projeye dönüştürebilen girişimcilerin ihtiyaçlarına cevap vermeyi hedefliyor. Girişimcilere, iş fikri aşamasından şirketleşmeye, ticarileşmeden yatırım almaya kadar olan süreçte ofis, altyapı, atölye, laboratuvar, eğitim ve mentorluk hizmetlerini sunan Yıldız Kuluçka'da, mevcut durumda 90'dan fazla girişimci, yenilikçi iş fikrini hayata geçirmeye çalışıyor.

İTALYAN START UP'LAR TÜRKİYE'DE

İtalyan Dış Ticaret ve Tanıtım Ajansı (ITA) ve Borsa İstanbul Özel Pazar iş birliğiyle 13 Ekim'de, İtalya'dan gelen yedi start up yöneticisi, Türk yatırımcıların karşısına çıktı. Yatırım olanaklarının yanı sıra bu start up'ların Türkiye'de teknolojik iş birlikleri ve dağıtım kanalları bulmasının da önü açıldı.

YENİ FİKİRLER SİLİKON VADİSİ YOLUNDA

ODTÜ Teknokent'in bu yıl 12'ncisini düzenlediği "Yeni Fikirler Yeni İşler" hızlandırma programının ödül töreni, 15 Ekim'de ODTÜ Kültür ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşti. Teknoloji temelli birçok projenin yer aldığı etkinlikte, başarılı olan projeler, girişim sermayesi desteğinin yanı sıra ODTÜ Teknokent'in San Francisco'da yer alan T-JUMP merkezinde, Silikon Vadisi yatırımcıları ve mentorlarıyla görüşme fırsatı kazanıyor. Bu sayede girişimciler, iş fikirlerinin globalleşme şansını güçlendiriyor.



UPLIFERS'A 310 BİN TL YATIRIM

Galata İş Melekleri ve Arya Kadın Yatırım Platformu, ilk ortak yatırımlarını, yaşam koçu ve kişisel gelişim sitesi Uplifers'a yaptı. Uplifers Kurucusu Eda Günay, aldıkları 310 bin TL'lik yatırımı, global hedeflerine ulaşmada kullanacaklarını belirterek, "Yatırımla birlikte ilk etapta amacımız ekibi büyütmek, yeni ürünlere odaklanmak, içerik sayısını ve kalitesini artırmak. Yeni dönemde video formatında da yayına başlayacağız" dedi.